全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 1 节：对金钱与财富有着不同思考(1)

第 01 章　千万富翁们往往对金钱与财富有着不同的思考

◆金钱是一种能量，只有流动才会产生力量

培根说过这样的话："不要爱惜小钱，钱财是有翅膀的，有时它自己会飞去，有时你必须放它出去飞，好招引更多的钱来。"

真正的千万富翁都懂得，越肯为社会谋福利，财富就来得越快。有些吝啬的富翁认为，自己的钱得来不易，应当紧紧拴在自己的荷包里，这种看法实在是泯灭了金钱的本性。

钱具有流动性，它就像山中清澈的泉水一样，源远流长来去自如。一潭静止的水，表面上虽如明镜一般光滑无波，实际上却是污浊的一潭死水。泉水却是涌流不息的活水，永远清洁而令人振奋。守财奴用钱的方式，就像是堵住了泉水的出口一样，旧水出不去，新水当然进不来，将原来澎湃的活泉，变成了一潭死水！

金钱不是一切，它本身不好也不坏，它是中性的东西。金钱是一种能量，也是一种工具。金钱可以用来建设，也可以用来破坏。我们的生活、人际关系以及幸福，在拥有足够金钱的时候会得到改善。而一个千万富翁懂得运用金钱，创造一个更加积极的未来。

在千万富翁的眼中，金钱是包装起来的能源——让它流动吧！金钱就是可以用最适合携带的形式来消化的个人能源。这能源独一无二，你可以将它送到遥远的地方，去协助一个你信赖的计划；同时你可以呆在家里做你最喜欢的事。你可以说，金钱是一种可即刻浓缩的能源……你只要加进一点爱，并将它送到该送的地方。

开始将金钱想作能源——并且让这钱能流过你。有些人担心过多，于是他们将他们的钱储存起来。如此除了阻断流量，还会有什么好处？如此你也无法享用此能源。有人说："我是在未雨绸缪。"真的！即使你已经可以买得下一个"雨天"，你会去买吗？其他人则假设，如果你已经为了一个"下雨天"准备妥当，你会进一步为你在你的"活电脑"中所规划的漫长雨季而准备！

你可以种一颗种子，看它长大。这个办法可以套用在金钱上。要知道，你每用一次钱，便是在助长钱的流动，它会加倍地再回来。

金钱是个很好的奴隶，却是很糟糕的主人。

——比提-班能

在现实生活中，有许多人都对金钱表现出极端的厌恶。可是，这种厌恶通常是虚伪透顶的，这些人口头上中伤徘谤富有的人，实际上，却在内心深处极端忌妒着他们。

泰得-特纳，也就是今天整个广播王国的最初发明者，曾经说过这样的一句话："有一种想像，就意味着未来的一幅真实、可实现能图景。"是的，是奇妙的创意掌管着世界，而不是不动脑筋的家伙们。创意所拥有的力量是显而易见的。

通过积极努力的工作，人们源源不断地创造出各种各样的奇思妙想、技术更新的产品、更多的就业机会、美丽精致的艺术品以及富于教育意义的各种工具，等等。工作使我们创造出无穷无尽的东西。而那些对"成功"二字真正理解的千万富翁，会把他们从中得到的好处，再回馈给社会世界上最为富裕的国家，同样也在文化和科学上达到了较高的成就。金钱给我们较为自由的时间和资源，去追求那些超越人类的最基本需求的高等需求，比如科学和艺术，而不是一家公司；金钱给于我们时间和资源，去创造一些更为重要的东西，比如在全球化经济浪潮中保持清醒的头脑，成为不为金钱迷惑的幸存者。

是的，金钱只不过是一种为人类提供服务的东西。大多数已经发达致富的人，都在为更多人提供便利的服务，他们也因此而受到大众的尊敬。沃特?迪斯尼点亮了上百万孩子幼小的心灵，给了他们欢乐的童年，而他给予成人的欢乐也绝不在于此。拥有财富而为人类做出更人贡献的名单，可以无限地开列下去，因为金钱本身就是力量——是为全世界、令人类做出大量的有益贡献的力量。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

亨利?福特有一次被别人问到，如果他失去了他的全部巨额财富的话，他将做些什么事情。他连一秒钟都没有犹豫，他说他会想出另一种人类的基本需求，并迎合这种需求，提供出比别人能够提供的更为便宜和更有质量的服务。他说他完全有把握、有信心在五年之内重新成为一个千万富翁。

◆金钱只是一种工具，而不是人生的目的

千万富翁们都禀持这样一种观念：金钱只是一种工具，但不是人生的目的，决不要做金钱的奴隶。喜欢围棋的人都知道围棋上有一句话：下棋莫贪。做生意同样也是如此。

被誉为日本经营之神的松下幸之助的经营业绩，举世瞩目；他的经营哲学尽善尽美。他创立并领导的松下电器公司，总资产逾千兆日元，总销售额近 5 兆日元，员工总数 25 万多人。

这正如机器要运转、汽车要跑路，离开润滑油（当然也需要别的条件）是不行的，但润滑油不是人们追求的目的，机器运转，生产产品，汽车到达目的地才是目的。松下说：“为了达到目的地而工作，为了使达到目的的工作更有效率，就必须要有润滑油。所以说，金钱是一种工具，最主

要的目的还是在于提高人们的生活。”松下的对金钱是敛财而不守财。他认为：一个人不能当财产的奴隶。他说：“财产这东西是不可靠的！但是，办一项事又必须有钱。在这种意义上说，又必须珍视钱财。但‘珍视’与‘做奴隶’是两回事，应该正确对待，否则，财产就会成为包袱——看起来你好像是有了钱，实际上它却使你受到牵累。这是人类的一种悲剧。”

第 2 节：对金钱与财富有着不同思考(2)

松下这种思想是很值得人们深思的，他让人们不要做金钱的奴隶，要时时想到更远大的一些的目标。他认为：“明天的生活一切都会比今天好。”凡参与生产物质和精神产品的人都应以此为目标，努力工作，获得相应的报酬（也就是金钱）来改善人们的物质和文化生活，”使明天的生活比今天更好。”

润滑油的作用在于：机器旋转产生的热量损害机器时，注上一些可以减少磨损；机器旋转过快会对机器造成损害，但只要多注一些润滑油就可以了。金钱也是这样，它可以使劳动者获得物质上的弥补和精神上的安慰——多劳多得。

不是这样的话，长时期运转而得不到补充，这种无报酬或少报酬的劳作则难以持久。金钱的作用仅此而已。

没有一个白手起家的成功企业家会把堆积财富当成首要目标。真正令人陶醉的是赚钱的过程——在商业游戏中取胜的艰巨而刺激的工作，而非金钱本身。比尔?盖茨曾经这样说到赚钱的事情：

“即使在今天，让我真正感兴趣的也不是赚钱本身。如果我必须在工作和拥有巨额财富两者之间进行选择，我会选择工作。领导一支由上千个有聪明才智的人组成的队伍比拥有一个巨额的银行账户更令人激动。我很善于让资产增值，但是我从来不看股票的价格，所以我也不知道增加了多少。”

金钱的诱惑常常似乎与手头拥有的数目直接成正比：你拥有越多你想要的也越多。同时，每 1 元钱的增量价值，似乎与实际价值成反比例：你拥有越多，你需要越多。正如，亚里士多德对那些富人们所描写的那样：“他们生活的整个想法，是他们应该不断增加他们的金钱，或者无论如何不损失它。”尽管亚里士多德不可能宽恕那些财富获得者，然而他没有完全谴责他们。“一个美好生活必不可缺的是财富数目，财富数目是没有限制的，”他警告，“但是富有和财富没有限制。一旦你进入物质财富领域，仍然很容易迷失你的方向。”

◆千万富翁并不会迷失在金钱中而成为金钱的奴隶

真正能够拥有金钱并支配金钱的人绝不是“马无夜草不肥，人无横财不富”的暴发户，真正被推崇的千万富翁他们具有坚韧不拔的毅力和敏锐的眼光，他们从不做破坏“游戏规则”的巧取豪夺和侵占公私财产的损人利己行为。他们不会迷失在金钱中成为被金钱支配的奴隶。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

人体的肌肉是有记忆的。因为，一旦你锻炼出一块肌肉，要再炼出来就比较容易，赚钱也是一样。当一个人一旦锻炼了他的“赚钱肌肉”，他就开始在一种不同层次上有了自我体验。他的思维、眼光、方法都有了全新的改进。

在现代社会生活中，能够成为千万富翁的人都拥有正确的金钱观。他们明白在营销时代，最有意义的资源就是金钱，金钱是所有资源转换的媒介。人生营销中，金钱具有重要的意义。人在金钱面前是没有清高可言的，若是撇清，反类俗情。不过回过头来说钱的本质是为人所用，如果把钱举得高高的，见了钱便磕头作揖，自降为臣奴，也实不可取。钱物之类，有得用便足矣。但“有的用便足矣”是对普通人而言，对那些想成就大事业和千万富翁的人来说，可就不是简单意义上的“有得用便足矣”了。

随着现代社会的不断发展，人们对生活水平的要求不断提高。现实生活中，我们每个人都承认，金钱不是万能的，但没有金钱却又是万万不行的，我们每个人都需要拥有一定的财产，而这些都需要用钱去购买。人们的消费是永无止境的，当你拥有了自己朝思暮想的东西之后，你会渴望得到新的更好的东西。在现代社会中，金钱是交换的手段，金钱就是力量，但金钱既可用于干坏事情，也可以用于干好事情。如，汽车业巨子亨利-福特、石油大王约翰-洛克菲勒、钢铁大王安德鲁-卡耐基、发明大王托马斯-阿尔瓦-爱迪生这些人在利用自己的才智的积极心态赚取了巨额财富后，建立了许多基金会，直到今天，这些基金会还有总计 10 亿美元以上的基金，基金会拨出的钱款专用于慈善、宗教和教育。这些基金会为上述事业捐助的金额每年超过 2 亿美元。

金钱好吗？许多千万富翁们认为它是好的。崇尚金钱是一种优良品质，但不要过分沉溺其中，既不要贪财，也不要吝啬。

千万富翁们明确财富虽然不是他们最终的人生目的，但是在实际生活中．财力却是他们获得感官快乐和社会地位的手段。事实上，人性中一些最优秀的品质是与拥有的财富密切相关的，例如：慷慨、诚实、自我牺牲、节俭的美德；另一方面，它又使贪婪、自私的人产生浪费、铺张挥霍、奢侈等罪恶，所以财力对命运的影响是通过人的主观运用而产生不同作用的。

有句格言说：“一只空袋子是立不起来的。”同样一个没有财力的人也是不可能独立的。要一个债台高筑的人去说真话，恐怕比登天还难。因此，千万富翁们说，谎言是骑在债务背上的幽灵。负债者不得不向债主编造口实以拖延债务偿还时间，这就使得他极尽撒谎之能事。千万富翁们说，对于一个人来说，找一个正当的理由来逃避第一次债务，这是轻而易举的事情，但是，这种逃避债务的技巧对于逃避第二次债务往往是巨大的诱惑。不用多久，这位负债者就会在债务中陷得　深不可拔，难以脱身，不管他怎样勤勉努力也无济于事。

※虹※桥※书※吧※sjshu.com

第 3 节：对金钱与财富有着不同思考(3)

不要相信那些表面上蔑视财富的人，他们蔑视财富正是因为对财富的渴望，或者财富多得对他失去了意义。

◆同样金额的金钱，对不同目标有不同价值

被人们看成财富、智慧与新时代象征的比尔-盖茨有时候也想不到自己已经是世界上最富有的人了。他一点也不因为富有而矫揉造作，还是保持着年轻时的本色。他永远是金钱的主人。人们经常可以在机场遇见富有的盖茨，仍然是休闲裤、开领衬衫和运动鞋，甚至都不是名牌。

他也仍然喜欢独来独往，而不是前呼后拥，人们很难发现他有什么显著的变化。见到熟人仍然是那么随意和潇洒：“你好！让我们去吃个热狗，喝杯咖啡如何？”

以微软的业绩而言，盖茨无疑是可以获得全美最高收入，但盖茨的工资仅属于中等偏下。1991 年为大约 273 万美元。即使在微软公司内，也仅能排在第 5 位。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

关于盖茨在花钱上如何保守有不少趣事。一次，他和埃弟?罗仁同车前往谢拉顿饭店开会，由于饭店地处西雅图下区，结果去迟了，以致找不到车位，这时，罗仁建议停在饭店的贵宾车位。

他也仍然“噢，不，这要花 12 美元，这不是一个好价钱。”盖茨强调道。

“我来付。”罗仁坚持道。

“那可不是好主意。”盖茨答道，“他们超值收费。”

这就是盖茨的过人之处。罗仁在对人讲这件事时强调，这并不是吝啬，更知道，盖茨在请客户吃饭之类的事情上相当大方，他只是厌恶物值不符。

盖茨过着适度的生活，以致无需出售持有的股票，相反，他的股票因为分红派股而越来越多。就这样，一个不在意钱的人成了世界上最富有的人。因此，适度、冷静地面对金钱对你的人生成功将大有裨益。

做老板与做员工的很大不同之处就在于，老板的最大劳动在如何花钱，钱花对了，就肯定能赚钱。因此，不妨这么讲，老板的最大长处是知道怎样花钱，花最少的钱办最多的事。比如请客吃饭，同是 1500 元一桌，一般人钱花就花了，未必能有增值的意义。而老板请客户吃饭，则意味着 3 万或 30 万的生意。

千万富翁们懂得要挣更多的钱，就必须分得清勤俭节约与吝啬的区别。日本松下电器的老板松下幸之助的个人午餐是普通盒饭，但他一定不会同意他的经理们在便宜的小饭馆里与客户洽谈生意。

同样金额的金钱，对不同目标有不同价值，针对不同的目标，1 元钱的价值也是不一样的。

千万富翁们知道，每天 1 元钱就能增长出百万元。所以，他们珍惜他们付出的每 1 元钱。

千万富翁牢牢控制着自己的每一分钱。兴旺发达的人们在每次花钱的时候会货比三家；他们要求并期望得到折扣；他们仔细检查收据，看看有没有错误；他们将账本平衡到一分不差；他们一回到家或办公室，就会把收据存好……。这些步骤只需要额外花费几分钟的时间，却能在财务方面保证长期的安心。

◆开源节流固然重要，但理财更重要

有人把勤俭作为美德，古有明训：“大富由天，小富由俭”，好像致富的不二法门就是开源节流，中国的储蓄率也因此一直居世界的前几名。然而，在这个竞争日新月异的时代，那些成为千万富翁的人们却持有这样的观念：开源节流固然重要，但理财更为重要。

设想一下，假如你要挣到 1 亿元，那么在 1 亿多的财富之中，究竟有多少钱是由勤俭、开源节流而来的？答案是你一年存 1.45 万 40 年共投入 56 万。56 万约占 1 亿的 10.5%，而 95%的财富都是由投资理财而来，也就是用钱赚钱的方式而来的，每年 20%的报酬率，经过 4 年利滚利赚来的。由此可见理财是多么的重要，因此很大程度上一个人一生能累积多少钱，不是取决于他赚了多少钱，而是他如何理财。

很多千万富翁在创业初期，基本上没有资本优势，甚至资金还可能非常短缺。但他们后来之所以成功就是因为他们懂得：把钱花在刀刃上。

如果一位上班族到年老时，发现自己的财富大多是自己一生刻苦耐劳、省吃俭用赚来省来的，那么几乎可以肯定，他一定不会很有钱。对多数人而言，要改善财务状况的首要任务，不是加强开源节流，而是应加强投资理财的能力。

你可以这样算一笔账：

单靠开源节流不靠理财的话，一年即使储蓄 100 万元，也必须在 100 年后才能累积到 1 亿元。反之，若利用投资理财的话，一年只要储蓄 1.4 万元，40 年后就可成为亿万富翁了。

要理财并非否定开源节流的重要性，相反，富有的人们喜欢通过聪明地花钱而省钱。并且他们至少要存下收入的 10%。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在这里，我们强调的是，不要只顾开源节流而忽略理财，投资理财在累积财富的过程中占有举足轻重的地位。对于善于理财者而言，一生的财富主要是靠“以钱赚钱”累积起来的，而不是省来的。

千万富翁们建立一个体系，让钱源源不断地注入你的生活。其中最重要的一点是，不管自己的收入有多少，总要留出来一部分余钱。这可能是最难做到的事情，但是对长期的致富计划来说，这绝对是至关重要的。

有一个人戒烟了，她自我炫耀地对罗伯特-伦说 “罗伯特，我上个月省下了 50 美元。”艾伦说，“是嘛，钱在哪儿呢？在哪儿呢？拿出来给我看看。”她拿不出来。那笔钱已经流入了她的日常开支，从她手里丢掉了，早就没影了。

第 4 节：对金钱与财富有着不同思考(4)

艾伦认为她应该把这 50 美元拿出来，从生活开支中拿出来，把它攒下来。这样她就能把这钱抓在手里了。千万富翁的思维是：要把钱攒下来，不光是省下来，还要把它从你的生活开支中拿出来。

千万富翁非常清楚每 1 元钱的价值，因为每 1 元钱都是一颗生财的种子。只要你把它种下，给它施肥，除草，松土，那它就会发芽抽枝，长成一棵摇钱树。这棵摇钱树能生出足够的钱，为他今后的生活提供开支。它能自动生财，完全不用你再去操心。

大多数人并不珍惜这 1 元钱，他们把它扔到了一边。他们破坏了它的价值，没有把它拿出来充分利用，它也就无法生出 50 万、500 万、1000 万甚至更多的钱来了。所以你必须认清钱的价值。

《下一位千万富翁》的作者托马斯-斯坦利和威廉姆认为，在很多方面来说，只是简单地给别人钱其实也是一种伤害。第一，给了别人就会减少自己的钱，这样很难保证自己退休后的安逸生活。第二，拿到钱的人他不会拿去投资以获取更多的利润，这种礼物一样的钱会被大把花掉。第三，这样会导致得到钱的人养成一种只会消费的花钱习惯，这不利于他们自己去创造财富。

如果一个人理解了复利的力量，就能凭借一天 1 美元成为一个千万富翁。如果利息为 10%，那么一天 1 美元，56 年以后你就是千万富翁了。问题在于我们大部分人都不想等上 56 年。但是如果我们每个人都为自己的每个子女或每个自己深爱的人拿出 1 美元，那么你的投入以复利计算就会得到很高的回报，最终你就成了千万富翁了。

假设从你一出生就有人一天拿出 1 美元给你，从你出生的那天算起，直到你退休的时候，也就是 65 年。不管这个人是谁，只要他每天都拿出 1 美元，那这笔钱的累计情况就是约 25000 美元。也就是说，如果你每天把 1 美元放在床垫下面，一分利息都没有的情况下，65 年后你能拿到这么多钱。如果有 3%的利息，你就能拿到大约 75000 美元。同样是一天 1 美元，5%的利息就能让你手中的钱增加到 200000 美元。10%的利息能让它累计到 2750000 美元。而 15%的利息就意味着 50000000 美元。这也是一天 1 美元啊。如果是 20%的利息呢，你就能拿到一个亿。

千万富翁们懂得真正需要去做的是，让自己的钱以致富回报率不断地积累、增长。千万富翁认为投资能让自己的钱带来相当高的回报率。他们让自己的钱以 10%或更多的比例递增。如果你的钱不能以 10%或更高的比例递增，那你就永远别想发财了。千万富翁懂得必须创造高回报率。但这意味着更多的冒险，也意味着要具备更多的知识。但他们会从那些确实知道自己在做什么的人那里寻求指导。

我们大部分人所受的教育是，把自己的钱以零回报，或是 3%－6%的低回报率积攒起来。

致富的关键在于，你要意识到自己一生要在两道门当中选择一道。你要么选择那扇写着“自由”的门，要么选择那扇写着“保险”的门。如果你选择了写着“保险”的门，那你最终什么都得不到。而如果你选择了写着“自由”的门，你可能会失去很多，你可能会一路磕

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

磕绊绊，你可能会有金钱上的损失，你也有可能感觉不安，感觉没有保障。但是最终你将得到的不仅仅是自由，还有保险，两个都抓在你的手中。

千万富翁们下定决心，这是他们必须作出一个选择。他们让自己的钱以高回报率不断增长，让它在你生活中的一天 24 小时内源源不断、滚滚而来。

◆千万富翁懂得不是更多的投入，而是更聪明的投入

千万富翁很节俭。但是许多人认为节俭就是“事事自己动手”。其实不然，当节俭会使家庭的经济效率真正得到提高时，千万富翁是很节俭的。《韦伯斯特英语大辞典》将“节俭”定义为“以资源使用的经济性为特征，或者是反映了资源使用的经济性”。这里的关键词是资源，不只是指首次成本所花费的钱或资产，而是指整个动态周期中的资源耗费。大多数千万富翁都不是事事自己动手的人！他们的做法是：从他们的闲暇中赚取收入，尔后将这些收入用于雇请专职的油漆匠、木匠和安装工，这样会更具有经济效率。

有一次，托马斯-斯坦利博士向一位高收入的漫画家、油画家及插图画家问及这个事事自己动手的问题。当时他在这位画家的家中，那是一幢很大的英国式住宅，俯瞰着休斯河。在他俩谈话之时，斯坦利从窗子里望出去，看到一群房屋油漆工正在房子的四周搭脚手架。于是，他就问这位画家，漆这么大的一幢房子价格如何。其价格听起来是如此之高以至于斯坦利情不自禁地问道：“你是一位油画家，你为什么不自己动手漆房子呢？”

这位画家的反应很快而且一针见血。他告诉斯坦利说，干他自己的工作所赚的钱比请一群房屋油漆工来漆房子所付的钱要多得多。也许，更为重要的是，他说：

如果在漆房子时我从梯子上掉下来怎么办？我会死掉或者永远残废……再也不能轻松地赚钱生活了。

漫画家就像大多数白手起家的千万富翁一样——他们不会因为捡了芝麻而丢了西瓜。在降低家庭的经营成本提高他们的经济实力方面，千万富翁对整个动态周期的成本很敏感。在一座梯子上摇摇晃晃地给房子油漆，这有可能使他们在自己的职业中赚取几百万收入的未来化为泡影。

虹桥书吧 WWW.HQDOOR.COM

第 5 节：对金钱与财富有着不同思考(5)

千万富翁和那些将来可能成为富翁的人对“首次成本”并不敏感，他们只是对“动态周期成本”很敏感。“首次成本”是指如果你自己做一件事而不是请一个专业人士所节省下来的成本。在这个过程中，你可能会节省一些钱，但是这个数字是很有欺骗性的。

通过自己做，你是可以节省一些钱。但是，你没有考虑到动态周期的差异。想想看：如果你决定亲自做所花费时间和精力。你本可以将这些时间和精力用在提高你的专业技术或者研究投资上。

托马斯-斯坦利在撰写《身边的千万富翁》一书花费大约 180 天时间，或者说 43，200 分钟，写完这部书稿。在这 180 天中，他平均每天写 4 个小时，大约为 240 分钟。也许这听起来像是花费了大量的时间和精力，但斯坦利并不这样认为。这不过是 43，200 多分钟；这只是由他的手用一支蓝色圆珠笔写成的 150 万个符号。他看待这项工作的方式与绝大部分高效率的人们看待他们的工作是一样的。他们往往通过比较不同的时间安排来激励他们自己。

斯坦利认为这比他自己在当大学教授 13 年中在往返校车上所花的时间要少得多。无聊的往返所花的时间和精力比写一本书所花的时间和精力还要多。每天，只有几个小时是脑力处于高峰的时期，对他而言，其最大限度大约是 4 小时。因而他必须决定下一个 50，000 分钟是花费在车上还是花在写一本书上。

遗憾的是，成百上千万的人将他们的脑力和体力浪费在一些并没有产出的事情上。因此，每月抽出几分钟的时间来提高你的生产效率。对于你的时间安排，可问问自己一些简单的问题：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

——在我的一生中，我将在各项工作上花多少时间？

——有没有什么方法能够减少浪费的时间？

——对于我的时间而言，能不能花到更好的地方？

——我能否从事一些会在我的后半生中一直给我带来好处的工作？

◆打折购物并不能“省”钱

说到购物，大多数人的思维都相似。打折扣或大减价的东西可以“省”钱。为了“省”钱，越来越多的购物者追求更便宜的购买、而不是精明的购买，所以，节假日里各大商场疯狂打折，排起长队，或者在网上浏览最新的折扣信息，只是为了买的更便宜点，可以“省”钱。然而，他们只是在对自己开玩笑。无论你支付什么价钱，只要你消费，你就不可能“省”钱，因为金钱在向外流，而不是向内流。

一成不变的思考和想通过打工创造财富，或者通过打折购物坚持“省”钱的人，就好像“刻舟求剑”的人一样。大多数人就是这样，他们在他们看得比较清楚的地方创造财务，就是说，在与过去一样熟悉的地方，在他们的打工环境和购物打折中。

如果你选择通过更努力的工作、或者打折是购物来赚钱，那你就找错地方了！打工没有错，但是这并不能使自己获得财务自由！同样，我们也不能指望打折“省”钱，事实上，打折不是用来让消费者“省”钱、让他们创造财富的，折扣是用来掏消费者口袋的钱，为店铺主人创造财富的。

当然，对消费者来说，折扣当然是件好事，所有的人，包括亿万富翁，都喜欢减价。但不要骗你自己说，打折时购物时在“省”钱。当你消费一件产品的时候，你是在减少你的银行存款，而不是增加存款；你是在花钱，而不是“省”钱。

今天，许多的购买者是冲动型购买者。他们没有携带购物单就出现在一家超级市场中。他们没有计划，在商场中四处闲逛，因而很可能在寻找商品上花费了更多的时间。花费的时间越多，他所花费的钱也就越多。这个事实一次又一次地被人们证实。而且，在没有购物单的情况下，人们经常会购买几周以后才会需要或者根本就不需要的东西。

消费者将世界看成是一个花钱的地方，而不是赚钱的地方。当消费者来到一个折扣店或者网站，他们看到的全都是花钱的产品，但如果他们从店铺的角度来看这些产品，又会怎么样呢？他们开始看到资产，而不是负债。

如果一个人始终像消费者那样思考，买一件东西都想通过折价来“省”钱，最后，他只有将自己的梦想打折！一个人整天想着打折时购物，最后，他的家里就会堆满用六折买回来的东西。两年后，当他决定要清理一下时，就会发现一块钱买回来的东西，能卖一分钱已经很幸运了。短期来说，你或许省了 40%，但是长远来说，你的梦想就打了 100%的折扣，因为你已经负担不起这些东西了！

还有，购物时如果你没有购物单，没有购物计划，那么你每周将在食品店里多花 20 分钟、30 分钟或者更多的时间，那就是你没有提前做好计划的缘故。如果每周占用 30 分钟，那么在成年人的一生中，这将会是 62，400 分钟至 78，000 分钟，或 1，040 小时至 1，300 小时，或 65 至 81 天。

绝大部分白手起家的千万富翁会告诉你说，妥善的计划和组织对于解释他们的经济成功是非常重要的。他们还会告诉你说，他们的父母亲，尤其是他们的母亲，是优秀的计划者和组织者。严格地按照家庭帐单、家庭活动与家务的日程表来行动也会给他们带来好处。

托马斯-斯坦利博士一直在教一门有关市场战略计划的课程，这门课程需要一份计划方案，它占学生等级评分的 50%。每个学生都必须给一家特定的公司制定一个计划。对于大多数学生而言，这份作业最难的部分是给这个计划的每一部分准备一份日程表。为了做得好一些，他让每个学生购买一本《效率手册》，然后让他们每天用铅笔按照进程开始填写。不能用墨水，因为在进行计划的过程中，他们经常会犯错误。他们必须将每一个行动、工序和任务

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

置于一张 3 英寸宽 5 英寸长的卡片上——总共大概是 100 到 200 张卡片，每一张卡片上包括一个任务。然后，斯坦利博士要求他们按日期将这些任务综合起来。

※虹※桥※书※吧※sjshu.com

第 6 节：对金钱与财富有着不同思考(6)

结果，斯坦利博士发现大多数学生说不曾做过。虽然这些学生在分析问题上是那么的聪明，但绝大多数人还是没有真正的组织管理经验。即使这些学生没有组织技巧，或者说老师们没有教他们进行计划设计，但只要他们一丝不苟地完成老师的要求——何时学习、阅读特定的书籍以及参加考试等等——也能获得学士学位。因为有其他人为他们计划，所以他们不必动手。但是，那些成功的千万富翁们都是那些自主地进行计划和组织的人。

绝大多数的千万富翁寄希望于未来。他们很可能会对一定时期中各种活动的成本和利益进行计算以求得节省。这种行为习惯与财富的积累有高度的相关性，而这只是千万富翁全面节俭计划中的一小部分。

今天，许多年轻人不知道如何为将来作准备，因此，我们又怎能期望他们成为经济上成功的人呢？

◆千万富翁往往拥有多个收入渠道，并很好地运用“沉淀收入”

大多数人对金钱与财富的理解往往是一成不变的，他们不懂得换一种思考方式。大多数人对建立财富有相同思维的人，都有一份工作，那是建立财富的一种显而易见的方式了，对吗？如果打工者想建立更多的财富，他们会寻求晋升，或者另一份薪水更高的工作，或者找第二甚至第三份工作。他们也寻改变了工作，但是他们没有改变思维，正是由于他们的思维方式并没有改变，所以，他们最好也只能过着小康之家的生活，而不能成为千万富翁，千万富翁们往往对金钱与财富有着不同的思考。

千万富翁认识到有必要维护多个收入渠道之组合——不是一个或者两个，而是来自完全不同的多种渠道的收入。如果其中某一个渠道“枯竭”了，他们不会因此忧心忡忡。他们有时间进行调整。他们很稳定、很安全。

其实，一个人只要看看自己的经济状况就知道了。如果五年前他没有为自己策划好四五个额外的收入来源，那么他今天很可能只有紧紧抓住仅有的一根稻草。

罗伯特-艾伦认为，为了安全起见，必须拥有多种收入流，拥有许多不同的收入来源。不能仅仅依靠一种寻常的收入来源，而必须拥有“沉淀收入”。

千万富翁懂得运用金钱的沉淀收入，所谓沉淀收入是指能“再生”的收入，即无论你是否在场都会不断“流入”的收入。比如，银行户头里的资金为储户赚取利息的时候，那种收入就是沉淀收入。它会不断流入户头，而不需要额外付出任何努力。

“沉淀收入”使一个有人在睡觉的时候也能赚钱。如果一个人不能在自己睡觉的时候赚钱，那他就永远富不起来。如果你是靠工资单生活的，那你每工作一个小时只能拿到这一份报酬。他希望自己每工作一个小时能从多种渠道，在生活的多个方面，拿到多份报酬。这就是我对自己生活的规划。

试想，你的收入中有百分之多少是沉淀收入？沉淀收入意味着你只需要努力工作一次，然后它会在数月甚至数年时间里产生稳定的收入。你因为那一次辛苦而得到一次又一次的报酬。每一个小时的努力工作都能得到数百倍的回报，岂非美哉？

罗伯特-艾伦在 1980 年写的书至今还卖得很疯狂。《零首付》是有史以来房地产类书籍当中最畅销的一本。而他现在一直能够拿到这笔沉淀收入的原因是，他曾经工作过一次，非常努力地付出过，那是在 21 年前，而从那以后，这分付出就给他的生活注入了一股绵绵不绝的稳定的收入流。如今你在北美的每个书店里都能看到这本书。他不必亲自去那里售书，也不必为它的营销再去奔波。所有这些工作都由遍布北美的大小书店来打理。

所以，真正的秘诀就是你要找到这样一种收入来源，让它为你制造出一种隐性的收入流。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在这方面典型的成功者就是设计制作电池检测器的那个人。金霸王电池上的小电池测试器发明人曾经将自己的想法提供给了大型电池公司。大多数制造商否决了他的想法，但是金霸王看到了其中的妙处，同意只为他的发明支付每组电池几美分的报酬。

这个人还在 20 世纪 60 年代发明了情绪戒指的人。这个技术被称为热基因学。后来，他决定把他的这个创意带到电池检测公司，他真把技术转让给了电池检测公司，同时，他说，“我不想让你们给我一次性的报酬。我只希望你们每卖出一个电池检测器能给我抽出几分钱的佣金。” 如今，他已经挣了数百万美元，因为那些沉淀收入在几美分几美分地不断增加。而这里面最漂亮的一点是——他并不需要到场！钱会自动源源不断地流入他的账户他已经坐拥几百万的家产，这都要归功于那个电池检测器给他带来的这股小小的收入流。他曾一度努力地工作过，并以此为今后的生活开辟了一股稳定的收入流。这就是沉淀。

不管是房地产、股市，还是手头的银行存款利息，采取哪种方式并不重要，重要的是要选定一个自己真正热衷的领域，把精力集中在这一点，在一个人平常的固定工作时间以外着手于该领域内的工作。

◆千万富翁将每次购物都视为生产消费

“生产消费者”这个词是由生产者和消费者这两个词合并而来的。生产者赚钱，消费者花钱，生产消费者是在花钱的同时赚钱。

生产消费者是一个以被证实的、存在多年的概念。越来越多明白这个道理、并把他叫交给别人的人，正在赚取财富。

第 7 节：对金钱与财富有着不同思考(7)

如果你拥有自己的房子，你就是一个生产消费者。

拥有你自己的房子是一个经典的生产消费范例。当你买房子的时候，你在买一件产品，就如同买一辆车或一张床。然而，与车和床不同的是，保养良好、地理位置优越的房子的价值会随着时间而升值。另外，房子的主人每个月在偿还抵押贷款时，都是在他们的房子里建立资产。

价值的上升和房子里的资产相结合（暂且不提房子的主人可以用抵押贷款的利息来抵扣税款），增加了房子拥有者的净资产。所以，房子是大部分北美人单一的最大财富来源。政府统计数字显示，普通美国人 67%的净资产与他们的房子紧密相连，由此证明有自己的房子是一项很棒的投资！

拥有房子是生产消费力量的经典范例！

假如你买了一所房子，那么你在花钱的同时赚钱。长远看来，你在为自己和家人创造更多的财富，所以买房子被认为是一项投资，而不是花费。

我们用来买房子的钱增加了我们的净资产，而不是另他减少。这是多么神奇的概念，对于每个参与的人来说都是很划算的生意！当每个月房子拥有者抵押款的时候，他们都在创造更多的财富，抵押贷款公司则靠赚取贷款的利息来创造财富。正如我说的，拥有房子是生产消费行为的一个经典范例——房子的主人在消费的同时生产财富。这对每个人来说，都是一个双赢的过程。

生产消费并不局限在买房子。为房子拥有创造财富的生产消费原则——资产、增值、还有税收益处等等——同样可以在你每次购买其他产品和服务时，为你和你的家人创造财富。关键在于，要像一个房子拥有者那样做长远的考虑，而不是像一个租客一样只做短期的考虑。长远来说，每个月多花 100 元来支付分期付款和建立资产，比每个月“省”100 元，然后什么也没有建立要好。简单来说，生产消费的关键，就是要更精明地购物、而不是单单追求更便宜；做长远的考虑，而不是短期考虑；以拥有者的思维模式来思考，而不是顾客的模式。

事实上，任何明白生产消费的基本原则的人，都可以学会创造财富，只要他们愿意改变日常购物的习惯就可以了。你不需要是一个经济博士也能明白这些原则，这些都是些简单、

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

很基本的，连在街上买柠檬水的小孩子，也能在几分钟内学会这些原则。

当有人拒绝承认生产消费的力量时，是因为这些人大多数都用自己的房子，而且从来不会做租客。他们会说，“如果你能有能力买，为什么将钱花在租房子上面呢？”就好像购买房产，就是很有道理的。如果这些头脑闭塞的人不能接受这一点，那时他们的损失。

千万富翁明白金钱增长和花费（金钱减少）的差别。他们购买能增值的资产，比如优质股票，而不是购买随着时间过去而贬值的负债，比如昂贵的家具。他们拥有自己的生意，或者是他们所在公司的资产合伙人，他们拥有自己的房产，延迟短期的享受，而追求长期的财务保障。简单来说，千万富翁在他们花钱的时候寻找赚钱的机会。

一句话，千万富翁是生产消费者！

亿万富翁保罗-盖蒂曾经说过，“如果你想变得富有，只要找到一个赚很多钱的人，然后按照他做事情的方式去做。”富人是生产消费者，他们拥有更多，因为他们以店铺的方式思考，他们以店主、而不是顾客的思考模式，然后按照这种模式去做。因此，如果你想拥有亿万富翁所做的事情。亿万富翁生产消费，而不是消费，就是那么简单。

如果，你一直都是以消费者、而不是生产消费者的模式思考，而在财务上走错了方向，现在掉头还不迟。如果你在财务自由的道路上走错了方向，很可能是因为你并不知道有更好的方向！你只是在随大流！与大多数的人一样，你走进了错误的模式——消费模式。

从消费者转向生产消费者，第一步就是要打开你的思维，却接受一些新的观念。正如一位智者所说的：“你的大脑就像一个降落伞，只有在敞开时他才有用。”你必须打开头脑，这样，新的生产消费者思维才能代替旧的消费者思维。只要你这样做，你就开始向一个完全不同的财务方向进发，和其他千万富翁是同一方向的。

第 8 节：富从大局思考穷却自我设限(1)

第 02 章　千万富翁从大格局思考，而穷人却自我设限

◆在真正千万富翁的观念中，付出是最好的回报

有个很奇怪的矛盾现象，千万富翁们一方面在谈论着 1 元钱的力量，以及这 1 元钱能如何生出上百万乃至上千万的钱来。所以你会发现，有钱人把自己手里的每一分钱都呵护地非常非常仔细。可是，另一方面，他们在捐献时一出手就是上百万、上千万。

这是怎么一回事呢？

千万富翁们认为必须非常善于控制流入生活中的钱财，因为最终这笔钱将使自己财源滚滚，将成为自己日后捐赠社会的一大笔财富。如果他在这方面不认真去做，那他最终就没有什么可以付出的，也就没有任何途径去造福后人。

当水冷到一定程度时就会结成冰，这就是人们对钱的态度，他们对钱非常冷静，抓得非常牢固。但是如果你开始把钱送出去，它就开始松动了。它就变成了液体，铺开的面更大了。如果你送出去的钱再增加的话，它就变成了蒸汽。它是不断扩大的。你给出去的越多，你发展的空间就越大。

《圣经》里有一句话，大概的意思就是说，不管你朝着什么东西走过去，这个东西同时也会朝你走过来。经文里还提到，上帝说，“如果你向我迈近一步，我也会向你迈近一步。”

同样，如果你朝着受教育的方向努力，那么接受教育的机会似乎也正向你迎面而来。

如果你朝着健康的方向努力，那么如何促进健康的各种信息就会朝着你接踵而至。

认识到这一点非常关键。只要一个人开始朝自己希望实现的目标努力，那么他会发现生活中千真万确地存在这种神奇的现象，他会发现生活总是乐于回报那些执著的追求者。

如果你开始关爱生活中的某些事情，那么作为回报，生活会为你创造更加美好的东西。

如果你是个爱花的人，你会发现朵朵鲜花似乎是专门为你而开的。

这世界上的一切事物都有这样的愿望，都希望能够报答为自己倾心付出的人。

它可能是一座花园，你曾为这个花园投入很多时间，修整、除草、防虫，它是在你的照

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

料下欣欣向荣的。如今这份欣欣向荣正和你的付出相互辉映，因为是你为它付出了自己的时间、精力，为它付出劳动乃至生命中的一段时光。

吉姆-罗恩给自己的孩子做了个公式，叫做 70—10—10 一 10。这个公式的意思是说，你每赚来 1 美元，花出去的永远不要超过 70 美分。

在那留下的 30 美分中，10 分用做流动资本，10 分用做闲置资本，另有 10 分用去捐献。

你可以把它捐给教堂或者某个慈善组织，你可以授权别人来管理这一部分资金，也可以亲自把它捐献到需要帮助的人的手中。

吉姆-罗恩这样解释到，“我们从一开始就要学会慷慨解囊。我一直对人说，在最开始的时候，你可以从 10 美分做起。这样，当你一点点富起来的时候，当你一点点有了钱以后，这部分捐款也会一点点随着增加。

“不过，一定要从最初的 10 美分做起。如果你学会了慷慨解囊，那我向你保证，你的孩子们也会以你为榜样，从他们赚到的每一块钱当中拿出一毛钱来帮助那些一时之间无法自助的人。

“这种付出可以改变人的精神境界。只要你肯慷慨解囊，就会得到回报，这种回报就是获得更强烈的成就感。”

千万富翁懂得得要学会通过付出以把这个世界装扮得更加美好。不仅仅要付出个人收入的 10%，还要付出一部分时间。这样的付出绝对是笔明智的投资。它可以让人马上得到回报，而且这种回报会超出最初的想像。它会让一个人在个性方面，在声誉和思想境界方面得到超乎寻常的回报。这种付出绝对是物有所值的！

有人也许会说，“可是，如果我把钱捐献给某个组织，可这个组织滥用了我的捐款怎么办？”其实对你来说，他们是否滥用捐款并不重要。最关键的是你曾经付出过，对工作负责是他们的事情。

对于那些真正成功的百万、千万、亿万富翁而言，付出财物是人生历程中不可或缺的一步。接下来的一步是付出自己的思想，与别人分享自己的观念。

富翁们常常让自己的想法被大家知晓。并用美好的感觉、信心与目标去影响别人。并且随着千万富翁们的行动与思维日渐积极，他就会慢慢获得一种美满人生的感觉，信心日增，人生中的目标感也越来越强烈。紧接着，别人会被他所吸引，运用别人的这种积极响应来发展积极的关系，同时帮助别人获得这种积极态度。

◆千万富翁们懂得环境是一个人取得成功的关键

投资成功的首要的秘诀是“环境”。古有“孟母三迁”。比尔。盖茨如果出生在非洲，连电脑都没有见过，就算他有 230 的智商，也不可能成为电脑王国的领袖，不可能成为世界首富。

有这样一种说法：一个人的收入水平、投资水平是他平时经常接触 5 位朋友或者投资者的平均数。

千万富翁和千万富翁一起；千万富翁和千万富翁一起；亿万富翁和亿万富翁一起。那么自然是：盈利的人和盈利人一起，亏损的人和亏损的人一起，因为他们都是相同的思维方式。乞丐们一起讨论的是如何用手就摸出别人给的是 1 元纸币还是 2 元的纸币。亏损的人经常在一起讨论的是市场多么的不好，庄家是多么的坏，庄家在信息、分析工具上多么有优势，但是从来没有研究对手的投资手法后，自己如何去赢钱。

日本首富系山英太郎能够成功，他自己有一套“利益至上交友法”。在 2001 年秋天和 2002 年春天，两度在全日本经营者举办研习会上，开宗明义地表示：“别和穷人交往。”也就是书中所说的“负债”型的朋友。

穷人有两种。一种是字面上所指的“没有钱的穷人”，跟这种人交往，只会陷入老是自掏腰包的境地。如果想要存钱，就必须节省这种不必要的花费。想找人一起吃饭、喝酒，找比

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己有钱的人作伴当然更为明智。在这个世界上，有些人喜欢身边围绕着没钱的人，享受他们的阿谀奉承。但是穷人只是向钱低头而已，不论你曾经给过他们多少好处，当你没钱时，这些人就会忘记你曾经施与的恩惠，两脚开溜而去。

人际关系本来就是施与受的关系，如果只有施当然只有损失。而另一种穷人不只是没钱，也缺乏有益于人的资讯和娱乐别人的才能，毫无利他的价值。虽然他说“别和穷人交往”，但如果哪个没钱的人有值得请客的价值，那么即使他再穷，也乐意和他交往。尤其是年轻人，他们拥有许多他不知道的资讯，花钱在他们身上绝对不会浪费。他从与他们交游闲聊中得到的资讯，往往成为生意上的灵感。这些朋友属于“资产”型朋友。由此看来，为他们花钱其实是很便宜的投资。也就是说，他与别人交往时，经常在瞬间计算着投资效果。

第 9 节：富从大局思考穷却自我设限(2)

1999 年美国 NBA 芝加哥公牛队的教练杰克逊、天才球员乔丹都退役。这时湖人队有三个顶级的球员，但是他们老是想比较谁是第一，结果球队成绩一直不理想。

湖人队的老板认识到了教练的重要性，用 NBA 的最高年薪 600 万美元（当年在公牛队的年薪 400 万美元）聘请教练杰克逊出山。湖人队在 2000 年当年就获得了 NBA 总冠军，2001、2002 年也连续获得了 NBA 总冠军。教练杰克逊的年薪也递增到 800 万美元。杰克逊也成为了两次以球员身份、9 次以教练身份取得 NBA 总冠军的第一人。

看看，这里是同一样的球员，这些顶尖的球员由于没有顶级的教练，一直都不能成功。但是当聘请高水平的教练，获得过 6 次 NBA 总冠军的教练就可以很快就带出冠军的队伍。所以除了自己有能力之外，好的教练的作用必不可少。有一个好的教练，好的方法，就能加快成功的步伐，善于学习别人的成功经验。

世界上 99%的成功者都有教练、老师。美国著名短线操盘手马丁-舒华兹在他经过 10 年的分析师生活，下决心一定要突破时，他和太太做了一份成功的目标和计划，其中就包括要找一位老师。

在一次交易中，舒华兹头脑发昏，不断地在迎头作空了 250 手 SP500 指数期货，一直到涨停，浮动亏损 100 万美元，这是他操盘历史以来最大的亏损。当晚他打电话给他的老师鲍伯，请教他如何处理，老师鲍伯说：“舒华兹，马上止损，只有你回到没有持仓的中立状态，你才会把事情看得清楚。你不可能比市场更精明，接受现实吧。留得青山在，不怕没柴烧。”舒华兹经过一整晚的煎熬，接受了老师的意见，果断止损，重新操作，并在当月弥补了亏损。

著名华人网球明星张德培青年时代和桑普拉斯、阿加西、科威尔都是同一网球教练——尼克，尼克曾经带出了桑普拉斯、阿加西、威廉姆斯姐妹和库尔尼科娃等世界知名球星。张德培依靠他顽强的意志和拼搏精神，打败他的几位师兄获得了世界网球青年冠军。成年后桑普拉斯、阿加西、科威尔都先后多次获得了世界网球排名第一。但是张德培最高的排名也是世界第二，原因在什么地方？桑普拉斯、阿加西、科威尔后来都聘请了最顶尖教练，像桑普拉斯聘请了著名的发球教练，他的发球得分率也是最高的。而张德培却是聘请了没有职业网球经验的哥哥和父亲做教练，结果可想而知。同样的素质但是不同的教练、老师产生了不同效果。

致富过程中你要明白，在我们的人际关系网中，并不是单指某一位是你的致富指导，每一个人都可以成为你的指导，只要对致富有利的人，都可以成为你的致富指导。然而大多数人却很少从身边的人学习致富的经验，而忽略这些资源的富有性，导致你不能致富。

◆阔绰来自于改善他人的处境；索取的主要原因是拥有更多可给予的

有人说：“有了富裕的源泉，就产生了给予。”千万富翁采取一切必须的“行动”来尽可能多地为世界增添价值。千万富翁能体会到为世界增添价值的做法所带来的平和安详、感激和拥有财富的感觉。这正是人间最大的快乐之一。

因此，要想成为千万富翁，首先你必须给予。这似乎是一个悖论，不合逻辑。但你想一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下，朋友最多的人是不是他首先就是别人值得依赖的朋友？获得爱最多的人是不是最具有爱心的人？这就是开明的千万富翁的信念——给予就是获取。

“给予就是获取”为我们打开了创建财富的精神世界。请付出你的时间、你的赞同、你的微笑、你的忠告、你的智慧、你的敬意、你的幽默感、你的才能、你的关注、你的鼓励、你的爱。所有这一切都会大量地流回到你的身边。精神境界能够扩大、增加一切所给予的东西的价值。“给予就是获取”让我们、我们的思想和我们的结果成倍放大。

投资商坦伯顿基金的创始人约翰-马克斯-坦伯顿说:“捐款永远能为你的投资带来最大的回报。”探询一下大多数大财团的幕后情形，你会发现一种共同的模式——他们给予的越多，得到的就越多。

为什么会这样呢？因为给予能够让财富增值。有人把金钱想象为三种形态：固态（物质）、液态（头脑）和精神状态。当你从感激和富绰的高度付出金钱的时候，它就把你从物质形态推到了精神境界。

正如水经过加热会膨胀一样，金钱通过给予而膨胀。给予能够实质上让金钱放大、增值、翻番。相反，你把自己的钱攥得越紧，它就变得越紧缩。

捐献是一种金钱放大器，而不是减少金钱。无论你做什么，它都会使之膨胀、加倍、增值。当你开始按照这一法则生活时，你就会获得 30 倍、60 倍或者 100 倍的增值回报。

当你从树上摘下一个苹果的时候，大自然会确保明年在你摘取苹果的地方长出两个苹果。一粒苹果种子能够长出一棵苹果树；一季苹果的种子能够造就一片苹果林。

派往非洲的医生及传教士阿尔伯特-施惠泽说：“人生的目的是服务别人，是表现出助人的激情与意愿。”他意识到，一个积极思维者所能作的最大贡献是给予别人。

前任通用面粉公司董事长哈里-布利斯曾给属下的推销员这样的忠告：“忘掉你的推销任务，一心想着你能给别人什么服务。”他发现人们一旦思想集中于服务别人，就马上变得更有冲劲，更有力量，更加无法拒绝。说到底，谁能抗拒一个尽心尽力帮助自己解决问题的人呢？

第 10 节：富从大局思考穷却自我设限(3)

◆千万富翁们把服务看作是一种投资，是产生金钱的种子

有这样一个故事。

住在一家美国旅馆里的一位旅客从楼上急匆匆地下来，到了大厅里的收款台前结帐，离乘火车的时间只剩下 15 分钟了。突然，他想起还有一些东西忘记在房间里了。

“喂，招待！”他对旅馆招待员说，“跑上去看一下我是不是把一包东西忘在那里的桌子上了？快点！”

招待员跑上楼去了。5 分钟过去了，这位旅客在客厅里走来走去，样子很生气。最后那个招待员空手来了。

“是的，先生，”他回答那个旅客，“你把你的包裹留在那里了，它确实在你房间里的桌子上。”

这个故事没有告诉我们这位招待得到了什么样的回报，但可以想象，他会挨一通臭骂，也许还会饱尝老拳，甚至会因旅客的投诉而卷铺盖回家。可怜的是：他其实并没做错什么事，仅仅是缺少了那么一点服务的主动精神。

欲显示你的价值，非把你服务的精神加倍，供给世人不可。

——亨利-福特

每一个成为千万富翁的人都懂得，出来做事，要有服务的精神，尽量能够做多一点，做好一点，主动一点。这表他们的工作不是专为酬报，而是一种责任感和贡献感在促使他们这样做。

要做多一点，做妥当一点，多过别人所希望或要求的，渐渐地会使别人留意，甚至感激你的工作态度，给你一种精神上的满足，带来发挥你才能与服务精神的机会。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

艾米面包公司创始人艾米?舍贝尔曾经这样说过：“人们都盯着这门生意，以为效益可观，因为你卖的是面粉和水。但他们并不把热情、细致定位和对职员的要求算进去——这些才是巨大的。而这些并不像看起来那样迷人。这是非常令人难堪的。”

想挣钱和发财是每个人的本能愿望。可是许多人的挣钱方法太落后了，“金钱第一”的人因被钱迷住，而忘了这样的道理：不播种生长钱的种子，钱是不会自动来的。

一个千万富翁能犯的最大的错误，就是仅仅为了钱而去做一些事情，真正的千万富翁们懂得建立品质恒久的项目，并使相关人都觉得自豪。

千万富翁们把服务看作是金钱的种子。也就是说“服务第一”的态度可以创造财富，把服务放在首位，金钱自会滚滚而来。

热心提供优良服务的服务员不必担心他们的小费；而一个对顾客的空杯子视而不见的服务员（干吗给他再加咖啡呢，他们看上去不像是给小费的人。）结果真是得不到任何小费。

总是把信件整理得井井有条的秘书，将来她的薪水一定不错。而另一个秘书则在想：“这些信件稍微乱一点有什么关系，我一周的薪水才 60 元，他们还指望得到什么呀？”这样的秘书只会停留在每周 60 元的阶层上。

经常给别人提供比他们预料的更多的服务。这一点点额外的小事就是对金钱的投资，这种投资会得到意外的收获。自愿早上班，晚下班，帮助公司分担一些繁重的工作，这也是投资；给顾客提供正常范围以外的服务也是投资，因为它会使顾客再来。提出一种提高效率的新想法也是一种投资。投资，无疑会带来利润；提供服务，也同样收获金钱。

千万富翁们往往认为：在我们为人类做出服务的同时，世界用财富来作为与我们交换的东西，作为我们的奖赏。如果我们拿出最好的服务，那么我们可以期待一个与之相称的奖赏。

千万富翁们往往从为大众提供的服务或产品开始着想，而不是从追求利益的角度开始着想。只要自己的公司有了优质的产品或者优秀的服务，钱也就自然源源不断地滚到他们的钱袋里来了。只要对服务质量备加关心，钱也就自然会随之而来。

◆一个人的收入永远跟服务的人数、服务的品质、服务的价值成正比

一个人的收入跟这个人付出的价值成正比，而价值不是由个人来认定的，而是顾客认定的。很多人认为自己做的事情很有价值，可是顾客不接受，那么很抱歉，它在经济上就没有那么大的价值。

你看世界首富们，付出了多少的价值：他们提供了多少的就业机会，多少人靠他生活；他们提供了多少产品，给多少的顾客。

一个人的收入永远跟服务的人数、服务的品质、服务的价值成正比。

思考一下，为什么有的艺术家赚钱，有的艺术家却穷困潦倒？因为顾客决定作品的价钱。你定价 500 万元可是在市场上乏人问津，等于没有 500 万的价值，有人愿意付 2000 万买毕加索的画，它就值 2000 万，因为有人愿意付这个价钱。价钱不是你认定的，是顾客认定的。

常常有人问，他这么卖力工作，为什么收入没有增加？其实是因为他只服务于他的老板，他服务的人数不够多，薪水当然也不多。

为什么很多业务员有二三万、四五万，甚至数十万的年收入，因为他服务的人数比较多，他是直接服务顾客，增加公司业绩的人，而拿固定薪水的，可能只是做间接服务。

一个企业家对市场上所赋予的经济价值是非常大的，一个政治家对国家的贡献也是非常大的，赚钱跟贡献没有直接关系，可是赚钱跟顾客所认定的价值，跟有多少人愿意购买你的产品，绝对是成正比的。

劳斯莱斯是最好的汽车，可是它服务的人数不够多，所以它并不是最赚钱的汽车公司。反观丰田汽车和三阳汽车、福特汽车，他们都是非常赚钱的汽车企业，他们并不是制造全世界最棒的车子，可是在那一阶层的顾客群心中，他们已经做到最高品质，而且他们的价位是合理的，因此他们的车很普及。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

※虹※桥※书※吧※sjshu.com

第 11 节：富从大局思考穷却自我设限(4)

和这些企业相关的汽车厂商都成了巨富，因为他们服务的人数比较多，因为每一个人都认为，那样的车子对他们是很有价值的。要赚钱就要提升服务的价值，以及服务的范围。

成功的贡献建立在一种态度之上，一种尽可能在自己事业上做得最好的态度，为在自己领域中成为最棒的而去努力工作。许多千万富翁都主动地付诸于行动，是因为他们看到了，应该把事情做得好的需要，和应该完成对别人有帮助的需要。而赢利却并不是他们的主要目的，但他们通常赚得了比那些以赢利为主要目的而工作的人，更多更多的回报，即使在利润上也是如此。斯蒂芬-乔布斯——苹果电脑公司的创始人——曾经说过："我们做苹果电脑，是因为我们真的在乎更高质量的计算机，作为教育的工具，而不是因为我们想赚美元。"

这是发生在美国的一件真实事件。

比琪?梅克娜是在一次偶然机会中进入商业界，这转机就是她小孩转校时。

这所学校共有 700 名学生，他们的父母亲各拥有特殊的才能与技能，但学校并未善加运用这份难得的资产。

于是，她会见许多位家长，并听取他们意见，决定在学校的图书馆中设置人才银行。从此她举办许多活动，包括演讲、协助教师的教学及其他放学后的活动，邀请家长们参加。这些活动使家长们更有参与感，比过去公式化的活动要生动。

因这构想的成功，她开始把注意力转移到在社区成立互协组织。如此一来，在同一社区的人能互相利用时间与技能，如从商者可以迅速地找到秘书，画家找模特儿，上班族找育婴的保姆等。

有此经验后，梅克娜对自己的中介能力很有自信，于是决定在自家创设互助服务公司，主要业务为收集资讯与调查的工作，处于卖方与买方的中介地位。需顾问人才者，她就为其联系适合的人员；想租借摄影器材的人，则为其介绍理想的租借公司。

这种中介业必须拥有很多的顾客，否则很难维持下去。为此，梅克娜不惜花大量的时间，尽量满足顾客的需要。经 7 年之久，她克服了各种困难与窘境，终于使公司营运稳定。而在这段期间，与其说她致力于扩大公司的规模，不如说她更重视使公司的服务更具特色。

国际知名的广告公司傅康贝的创始人之一康恩曾经说过:"如果你们忘了我今天说些什么也无妨，但只要记得下面这段话，就有机会在广告界出人头地：'超级市场里的那个女人不是个白痴'，她是你太太！她还是世界上最精明的消费者。超市货架上的商品多达 3 000 种，但任何一种上涨一分钱，都逃不过她的法眼。所以，当你们写广告时，别把她当白痴，请给她应得的尊重！"

真正成为千万富翁的人往往对消费者都是尊重的，因为他们懂得越尊重消费者，消费者买得越多。试想，我们平日看到的广告有多少违背此原则的，别以为你在电视或印刷品上看到的广告都是成功的，其实失败的远比成功的多。判断广告成功与否的最终标准应该只有一项，那就是销售量。换句话说，成功的广告会使看过或听过该广告的人，因此选择该家公司而非别家公司的产品或服务。

布利斯说："我告诉我们的推销员，如果他们每天早晨开始干活时这样想：'我今天要帮助尽可能多的人。'而不是'我今天要推销尽量多的货'，他们就能找到一个跟买家打交道的更容易、更开放的方法，推销的成绩就会更好。谁尽力帮助其他人活得更愉快更潇洒，谁就实践了推销术的最高境界

创造财富只是副产品，它不该成为惟一的目标。真正的目标应该是提供高品质的服务和产品，以替他人创造利益。

——盖瑞-布莱尔

◆富翁知道竞争并不是一场零和游戏，分享与双赢才是成功的关键

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在博弈论中有一个重要的概念：零和游戏。所谓“零和游戏”是这样一种概念：游戏者有输有赢，游戏参与各方得失总和为零。有许多体育比赛中我们都可以看到这种现象。

当你看到两个打乒乓球的人时，你就可以说他们正在玩“零和游戏”。因为他们最终总会一个赢，一个输。如果我们把获胜计算为得 1 分，而输球为失 1 分，那么，这两人得分之和就是： 1 ＋－ 1 ＝ 0

这正是“零和游戏”的基本内容：游戏者有输有赢，但整个游戏的总成绩永远为零。零和游戏是博弈的一种模式，也是一种思维的方式。习惯于按零和游戏的模式考虑问题，就会认为对方的“赢”就是自己的“输”。

自古以来，人们便视赚钱为一个“你输我赢”的零和游戏，一种肮脏生意，恶毒的人拼命占便宜以搜刮钱财。在但在千万富翁的眼中，他们相信一个人可以不靠肮脏手段而致富，你不用去抢别人的蛋糕来加大自己的蛋糕。他们选择一种“双赢”的策略——追求“你活我也活”——讲求彼此的和谐与互助合作。

在与对手的竞争过程中，不可否认，许多大家都“看得出”的机会，也就是大多数人既看得到，也能参与的机会，往往不一定是最好的机会。当许多人都看得出某一种生意或某一项投资有赚钱的机会时，大家便会自然纷纷投入，造成激烈的竞争，也自然难以得到这种投资的收益。所以，真正致富的良机往往在于“人弃我取”。人弃我取，或者应当说一般人会忽略的机会，其实在很多方面都在等候着有本领的人去发掘它。

◇欢◇迎◇访◇问◇虹◇桥◇书◇吧◇HQDOOR.COM

第 12 节：富从大局思考穷却自我设限(5)

千万富翁更懂得让赢得比赛者分享胜利的果实。一般人通常只想到自己要成功，甚至不惜因此牺牲同事。不管这种行为是出于太过专注于自己的努力，还是因为感受来自同事的竞争威胁，结果都会伤害到部门和公司的整体利益，不论就短期或长期而言，都对公司不利。

分享成果的另一个好处是，大家因此明白，公司不赚钱时，可分享的利润就减少，奖金也减少。结果是，因为大家的利益一致，所以方向一致，因此相互鼓励。于是，“渴望获得”及“害怕失去”这两大激励因素，从合伙人到新进员工身上，都发挥了神奇的作用。

分享可以达到双重目的：第一，人们将会尽力去开展业务；第二，人们将乐意彼此扶持，因为一人成功，大家都成功，一人失败，大家都失败。

没有任何诱因比经营自己的事业更有效。真正衡量成功的标准不在于你赚了几百万，而在于你造就了几个千万富翁。

以这项标准而言，斯科特的公司可谓极成功，这完全得益于被斯科特称为“最乐意追随的人”的马什，马什也是斯科特的合伙人之一。他不仅所有合伙人都赚得百万美元以上，连为推广发明者或作者的人，也收到百万美元以上的发明者奖金。共有四十多人，因我们的努力成为千万富翁，或拿到百万美元以上收入。除了拍广告的名人外，这些发明人、作者和发现者，在与他们合作前都没有什么财富可言。

有人怀疑，把蛋糕分割成这么多块，会使销售增加但利润下降。其实不然，他们利润占销售额的百分比，比全国前 10 大零售商还高出一倍多，也比任何邮购公司及家庭购物网高出一倍以上。

“分享财富”的原则只要运用得当，且用在正确的人身上，没有比这个方式更管用的。虽然蛋糕，越分块越多，但同时它的体积也变得越来越大。结果，庞然大蛋糕里的一小块，还是远大于小蛋糕中的一大块。换句话说，你要百分之百拥有一块金块，还是要拥有一座金矿的 1%？

◆千万富翁们懂得有效整合资源

初创业时（当然对以后同样适用），谨记一条原则：现有的一切资源，一定要充分、充分、再充分地利用。这个资源包括你所拥有的一切有形和无形的资产。充分利用现有的资源，才

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是最有效率的。

洛克菲勒家族的发迹史实际上也是美国社会两百年历史的缩影。美国金元帝国和洛克菲勒的利益是一致的，洛克菲勒王国是美国“金元列车”的不可缺少的火车。洛克菲勒王朝的创始人约翰?戴维来。洛克菲勒在他出生的小镇上生活了 3 年，便跟随父母搬家到了纽约西部的摩拉维亚镇旁的一座小村庄。

约翰-戴维森-洛克菲洛的童年时光就是在这个叫摩拉维亚的小镇上度过的。每当黑夜降低，约翰常常和父亲点燃蜡烛，相对而坐，一边煮着咖啡，一边天南地北地聊着，话题又总是少不了怎样做生意赚钱。约翰-洛克菲勒从小就满脑子装满了父亲传授给他的生意经。

7 岁那年，一个偶然的机会，约翰在树林中玩耍时，发现了一个火鸡窝。于是他眼珠一转，计上心来。他想火鸡是大家都喜欢吃的肉食品，如果他把小火鸡养大后卖出去，一定能赚不少钱。于是，洛克菲勒此后每天都早早来到树林中，耐心地等到火鸡孵出小火鸡，暂时离开窝巢的间隙，飞快地抱走了小火鸡，把它们养在自己的房间里，细心照顾。到了感恩节，小火鸡已经长大了，他便把它们卖给了附近的农户。于是洛克菲勒的存钱罐里镍币和银币逐渐增多，变成了一张张绿色的钞票。不仅如此，洛克菲勒还想出一个让钱生更多钱的妙计。他把这些钱放给耕作的佃农们，等他们收获之后就可以连本带利地收回。一个年仅 7 岁的孩子竟能想出卖火鸡赚大钱的主意，不能不令人惊叹！

父亲和母亲对于长子的行为反应截然相反。笃信宗教，心地善良的母亲对此又气又恼，狠狠把他揍了一顿，可是颇有眼光的父亲却说：“唉呀，爱丽莎，你这又何必呢！这个国家现在最重要的就是钱、钱、钱！”他对儿子的行为反而大加赞赏，满心欢喜。约翰?洛克菲勒就是由这样一个相信圣经上所写的一言一语、敬畏上帝的基督教徒的母亲抚养大，由一位不虔诚的花花公子的父亲的实际处世之道教育成的。

在力学中，我们懂得，当力矩一定的时候，力臂越长，所需的力越小；反过来，力臂越短，所需的力就越大。诚如阿基米德的那句著名的话：“给我一个支点和一根足够长的杠杆，我就能推动整个地球。”千万富翁们往往都是懂得如何运用“杠杆”的人，每一次财富的积累都意味着他们会到合适的支点，使自己很小的力产生很大的效果。“杠杆作用”的力量在于四两拨千斤，也就是更好更有效地整合资源，在最短的时间里把结果最大化。这些有效的资源包括：

资源之一：别人的钱。

很多生意人都错误地认为，手头上有大把现金才能解决问题。“如果我中了六合彩，那什么事情都解决了。”事实不是这样。

你一定已经听过很多次这句话，“你需要用钱去赚钱。”毫无疑问，手里有钱，干什么事情都会容易一点。但是我的解释是：“如果你没有钱就赚不到钱，那么你有钱也赚不到钱。”

一位千万富翁就曾说过过样的话：“你不必等到有钱了再去挣钱，只要你拥有人们想要的，你就能拿这些东西去付账。如果你出预付折扣，就能用现金得到你所需。很快，它刚好成为变戏法的现金。”

第 13 节：富从大局思考穷却自我设限(6)

很多人放弃做老板的梦想，多数是因为缺乏资金。所有做会计的都会给你做一个生意计划，预测你 2－5 年努力之后才能收回成本。你呢，跟着就相信，要启动一个生意一定要有多少多少的投资才行。这样，又一个企业家的梦想破灭了。然而，很多千万富翁级的人马根本不去理会那样的逻辑。他们往往开始创业的时候几乎是身无分文的，但不久就变得与众不同了。

没有钱创业是很痛苦的。但是有很多现金创业可能是有害的，钱多反而会阻碍生意发展。因为有点钱，就大量地浪费在购买设备、租赁办公室、请秘书、雇佣销售人员和扩大信用额上面。在这个时候，你往往对工作就没有那么投入。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们最有价值的商品不是黄金，不是珍珠，也不是金钱。是信息！将会有很多人愿意花钱买信息。知识就是力量！一个人如果有了知识，金钱就不会成为问题。如果他知道如何将失败的生意变成成功的生意，就有人愿意付给他高价。

资源之二：别人的经验。

如果每一件事都需要自己学习，那么可能你一辈子也学不完，所以千万富翁们更懂得要从别人那里借用或者学习知识。

资源之三：借用别人的主意。

当马克希望成为一个职业演说家的时候，他参加了１９７４年的美国全国演说家协会会议。在一次听了协会的联合创始人卡弗特?罗伯特讲述了如何创作多作者图书后，马克就在一个月内应用了这个主意。他与基思?德格林一起创作了《站起来，说出来，战胜对手》。他们聘用了 14 位联合经销商，每人投资 2 000 美元获得 1 000 册书。这是马克的第一次零现金投资。他利用了别人的主意，当年自己就赚取了 20 万美元。

资源之三：别人的时间。

大多数人都会以相对较便宜的价格出售自己的时间、才能、关系、资源和技能。千万富翁们此懂得如何才能更好地利用好才华出众的人士来为自己节省时间。

资源之四：别人的工作。

大多数人希望有工作。他们想要的是保险，而不是机会。因此千万富翁们就懂得聘用他人来从事你自己不想做或者没有能力做的工作，通过这些人来提升自己并成长壮大。

?……

?其实，生活中的资源远不止这几样，关键在于能否去发现并有效利用，而千万富翁们都是有效整合这些资源的专家。

有一句电视广告语：智者当借力而行。　这话说得非常的好。你有没有想过：为了实现目标，你可以直接运用的资源有哪些？金钱、物资等，都是很明显的。人也是资源，他们可以直接帮助你，你也可以把他们当作你的榜样来做。假如你知道某人曾经达到某种目标，你可以请教他们是如何做到的。你也可以视历史人物、小说中的人物或电影电视中的虚构人物为模仿对象，只要他们曾有与你类似的目标，并完成它就可以了。

个人的素质与技能也是资源。比如说，坚忍不拔、交际圈广及具有亲和力，皆是很有用的。假如某项特质你没有，但很想拥有，想一想你要怎样才能拥有呢？可以通过训练、模仿或自我取用及发展这些素质。

事实上，金钱、人际关系以及你的个人素质都是成功人生的一个重要组成部分，而且更重要的是，它们是实现目标的最有利资源。

（贴士）列出一份你的资源表

你可以列出一份你的资源表。或许你不会随时都需要那么多，但是，拥有的选择余地越多，就越容易达到设定的目标，何况常常看着一份可以帮你忙的资源，也是令人兴奋的。

1. 你拥有怎样的资源？
2. 你现拥有的资金为多少？
3. 你能用于这个目标的资金为多少？
4. 你所拥有的人际关系怎样？
5. 你有哪些需要拓展的人际关系？
6. 你所拥有的个人技能有哪些？
7. 你需要加强的技能有哪些？
8. 你具备怎样的素质？
9. 你的个人素质有哪些需要弥补？
10. 其他方面：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◆必须接触不同类型的人才会有不同的刺激，带来不同的创意

畅销书《没有风险的财富》的作者查尔斯?吉文斯曾经说过："如果你想知道金钱的秘诀，就向有一大堆钱的人学。"，成功的千万富翁很少单靠个人的能力，通常都得力于良好的人际关系。所以这种人际关系是一项很重要的资产和财富。

什么样的人就会有什么样的朋友，希望成为什么样的人，就要跟什么样的人在一起。一个人不能独自生活，自己虽然可以过得不错；人也需要一些独处的时间，可是人是群居的动物，需要有朋友。人之所以会成功，也是因为有朋友帮助，人之所以会成长，是因为他吸收了别人的成功经验。

而那些成为千万富翁的人更懂得，与成功的人在一起，跟持肯定人生观的人在一起，这样会增强自己对生活的肯定态度。

千万富翁在营建自己的关系网时，他们懂得争取高起点的专业关系是快速致富的有效途径。高起点的专业关系，从很大程度上奠定着一个人在行业中的地位。与高明的专业人士相处，耳濡目染，再差也有七成。在这一级专业关系中，信任度高，专业水准高，不仅将来创业可能丰收，而且风险低。

今日的经营者以及商界人士，往往具备时时求新求变的心态。并且，要能和各阶层、各种类的人交往，时时为扩展人际关系而努力。在与人交往时，这些人往往抱持游戏般喜乐的心情，享受与人交往的乐趣。并且多关怀体谅他人。

虹桥书吧 sjshu.com

第 14 节：富从大局思考穷却自我设限(7)

认识的人愈多，机会就愈多。这句话是实实在在的真理。若要创造更多机会，创造机会时更方便，便需要建立适当的人际关系网。

人际关系是一项重要资源。但并非什么人都认识一些，便算弄好人际关系。

怎样才算适当的人际关系网？首先，要和与工作直接有关的人，维持和谐的工作关系。例如和上司、同事、下属、客户保持良好关系，有利于工作的进行。

其次，要分清楚关系的性质。有工作关系、朋友关系、伙伴关系等，不要把这些不同关系混淆，否则容易公私不分。在公司里，当然以工作关系为首要，但也应针对不同对象，另外建立适当的朋友或伙伴关系。

这是一个分工合作的世界。想工作顺利，你需要取得别人的配合。和老板、同事、下属、客户等保持良好关系，别人就乐意和你合作。

良好的人际关系，令你更容易得到助力。没有人不会碰到困难，有些困难单靠自己解决不了，必须借助别人的力量，才可完满解决。和别人保持良好关系，在有需要请求别人帮忙你时，不会感到不好意思，而别人也比较乐意帮助你。

若有地位的人士肯扶你一把，你成功的机会相应增加。怎样令有地位的人士愿意扶持你？个中原因颇多，而和他们维持和谐关系，是基本的条件。

一个成功的千万富翁必须培养自己商业的和社会的关系网。没有人可以在真空中取得成功。千万富翁需要建立一个广泛的关系网，包括银行家、律师、顾问、会计师、分析师、投资人、政客、记者，以及最重要的——顾客。信誉永远是最重要的，它用钱买不到，必须靠努力赢得。建立并发展关系网就像种树一样——如果成功，分枝会不断延伸，而且枝枝交错相连。这是千万富翁们成功的基本要素。

而我们生活中往往接触是同一群人，这样的成长是有限的；千万富翁们懂得必须接触不同类型的人，因为不同类型的人会带给你不同的刺激，不同的刺激会带给你不同的创意，不同的创意可以让你想出新的点子，能够在你的市场上占更大的优势，这样的话，你成功的机会就大幅度地提升。一个人能够扩大自己的生活圈，他的层次也就会大幅度提升。

设想这样一个团队，每个队友都至少认识 100 个有价值的关系，因此，一支 6 个人的队

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

伍就认识600个人。如果这些关系中每个人另外认识100个有价值的关系，那么你就能接触到6万个有价值的关系。但是，这些数字是具有欺骗性的。人们经过计算发现，网络价值是网络中人数的平方。如果你直接认识的网络人数为600人，那么你最终能够接触到的是600×600＝36万个有价值的关系。显然，一人小组是不够的。你需要一个网络的力量。在这个网络中，有几个重点关系——也就是控制巨大人际网络关系的那些人。一个重点关系具有“成事”的力量。这个重点关系说一句话，事情就能办成。大型网络的价值在于增大了找到重点关系的可能性。要记住，需要的只是一个重点关系。

社会学家马克-格兰诺维特尔1974年发表了一篇研究论文《找到一份工作》，其中他采访了几百名职业工作者和技术工作者，记录了他们的就业经历。发现有56%的被调查者是通过个人关系介绍找到工作的，其他20%是通过自己申请求职找到工作的，约18.8%的被调查者是通过猎头公司等渠道找到工作的。

通过个人关系找到工作丝毫不让人意外，而意外的是这些人利用的个人关系大多数都是非常疏远的“微弱关系”，真正依靠父母、最好的朋友等“强关系”找到工作的人比例很少。

最常见的情况是，新近失业的A在路上遇到了一年难得一见的熟人B，两人聊起最近生活情况，A对B说自己正想找一个软件程序员的工作。B突然想起了大学同学C上周在一次聚会上提到他们公司正在招聘，于是将C的电话和电子邮件告诉了A。最后，A通过C应聘到了他们公司。

这就是所谓“弱链接的威力”。可不要小看了那些一年只有一两面之交的“半生不熟”的人，他们在信息传递过程中威力无比。

弱链接威力为何会比牢固的亲友关系威力更大？格兰诺维特尔这样解释：最亲近的朋友可能生活圈子和你差不多，你们的生活几乎完全重合。而那些久不见面的人，他们可能掌握了很多你并不了解的情况。只有这些“微弱关系”的存在，信息才能在不同的圈子中流传。

（贴士）试着改变自己的环境

今天的你，你的个性、走向，你所处的地位，很大程度上是由你的生存环境决定的。将来的你，10年、20年以后的你几乎完全取决于你未来的环境。

以后的年年月月你都会变化。但如何变化则取决于你将来的环境，即你供给自己的精神食粮。让我们看看如何才能使我们未来的环境给我们幸福和繁荣。

做到下面几点，可以使你保持有一个优良的环境。

1. 结交新朋友，参加新组织，扩大社交范围。各种各样的人，就像各种各样的新鲜事物，会给你的生活带来无穷乐趣，还可以扩大我们的社交领域。所以，人是我们不可缺少的精神财富。

2. 结交不同观点的人。在今天的社会，思想狭窄的人是不会有什么出息的，重要的职务和崇高的责任只有那些一分为二地看问题的人才能胜任。结交和自己意见不一的人。我们必须相信，他们都是有潜力的人！

3. 和那些有进取心的人结交朋友。那些问：“你的房间有多大啦，有什么家具啦”，而从不与你交流思想的人是狭隘的人，小心不要受其影响。选择那些积极上进的人做朋友，因为他们希望看到你成功，会给你的计划提出积极建议。如果你没有这样做，恰恰结交了那些低级趣味的小市民，渐渐地你自己也会成为他们中的一员了。

虹桥书吧 sjshu.com

第15节：富认自大问而穷认问大自(1)

第03章　千万富翁认为自己大于问题，而穷人认为问题大于自己

◆千万富翁是积极的思维者，他们时刻在寻找最佳的新观念

千万富翁们往往是积极的思维者，他们时刻在寻找最佳的新观念。这些新观念能增加这些积极思维者的成功潜力。正如法国作家维克多-雨果说的：“没有任何东西的威力比得上一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

个适时的主意。”

有些人认为，只有世界上的天才人物才会有好主意。但是，要找到好主意，靠的是态度，而不是能力。一个思想开放有创造性的人，哪里有好主意，就往哪里去。在寻找的过程中，他不轻易扔掉一个主意，直到他对这个主意可能产生的优点都彻底弄清楚为止。据说，世界最伟大发明家之一托玛斯？爱迪生的一些杰出的发明，是在思考一个失败的发明，想给这个失败的发明找一个额外用途的情况下诞生的。

20 世纪 70 年代，在香港经历经济大萧条，叶耀东所在公司裁员人数超过 2／3 的时候，老板仍然给他涨工资；80 年代他在香港股市中投入十多万，4 年后，以炒股得到的 100 万开始创业，1995 年上市后套现得 2 个多亿，成为名副其实的亿万富翁。他很自豪地说，从一个勤奋的打工仔，到股市中收获第一桶金，到投身自己完全不了解的钟表业，一路成为亚洲数一数二的 ODM 厂商，所有的财富都是凭自己的才智赚回来。

所有人都是从年轻到成熟，从无到有，叶耀东也不是生来就是一个大老板。最初在一个美资企业打工的时候，这个年轻人最让日后的自己引以为豪的就是“我永远都是走在老板的要求之前的。”

那时的叶耀东从来不需要老板告诉他要他做什么，这个喜欢思考的年轻人总是主动地解决问题，技术的、人员的，份内的，份外的。有一年，叶耀东所在的半导体公司有一个电镀部门，被新调到这个部门当高级主管的叶耀东发现部门在生产二极管的时候，引线的镀锡检验，第一次总是 100％不合格，每次都要返工。尽管叶耀东当时并不负责技术，本身对化学也毫无研究，但是他却奇怪，为什么大家都对这个明显有问题的问题无动于衷呢？下班后他直奔书店买来了相关的书籍研究起来，晚上，他拿掉领带，卷起衬衫袖子，和工人一起工作，探讨如何解决问题，开始几天，甚至工作到凌晨两三点才罢手，这时候已经坐不到公车回家了。为了不想第二天下属看到自己在办公室睡觉，清早叶耀东跑到附近公园长椅上睡了 2 个小时，又回到公司上班。

在叶耀东的心里，坚持自己是很重要的，有时候，坚持自己就是表现在一些细枝末节上，好像坚持不在办公室睡觉，坚持上班。俗话说，没有规矩不成方圆，在叶耀东身上，无疑有着很贴切的表现。就这样，3 个月，叶耀东把原来 120％的不合格率变成了 100％的合格率。何来那 120％呢？原来是初次检验 100％不合格加上了第二次检验 20％不合格。

很多人会有一个想法，觉得在上班的时间多做事情就是便宜了老板，可是叶耀东却不是那样认为的。在他看来，上班就是一个锻炼自己的机会，多做就可以多获得一份经验。混日子浪费的不是老板的时间，而是自己的时间。当你解决了一个问题之后，以后就可以解决十个问题；但是如果一个问题不去解决，那么永远有一个障碍摆在你面前。“所以，别人做十年，不如我做三个月。”叶耀东对此颇为自负。

◆千万富翁接纳新思想，并期待经常性的变化

变化，在今天比过去来得更大、更快速。因此，不断地收集有关的资讯，使自己对环境发展的趋势、事业发展的方向、新的工作机会等有更充分的了解。一个人知道的越多，越有能力及早应变。

大多数千万富翁是相当灵活的人。他们接纳新思想，并期待经常性的变化——他们必须如此。过去的日子将一去不返，所以不可能与明天隔离开。现在的问题恰恰是未来的机会，保持警惕是一笔巨大的资产。优秀的千万富翁总是寻找做事的新方法，并相信，一旦它开始奏效，很快又会过时。变化无时不在，无处不在。

让我们来听听比尔-盖茨的话：

在微软仍然盛行千万富翁精神，因为我们的主要目标之一就是不断自我更新——我们必须确保是我们自己而不是别的什么人将我们的产品更新换代。

如何最好地应对变化，本身并不是一个新的概念。正如亨利-福特在很久之前就注意到的：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

习惯往往导致一定程度的迟钝。

商人的生意下跌是因为他们习惯于墨守成规，以至于无法适应变化。概括起来，他们是那种不知道昨天已经过去的人，早晨起来满脑子里还都是昨天的想法。这几乎可以写成一个公式，即当一个人觉得他终于找到了一个方法的时候，他最好开始彻底的自我反省，看看自己的一部分脑子是不是已经睡着了。当某人认为他已经被生活“固定住”了的时候，他就相当危险了，因为这暗示着，随着车轮的前进，下一次颠簸就会把他摔下来。

◇欢◇迎◇访◇问◇虹◇桥◇书◇吧◇sjshu.com

第 16 节：富认自大问而穷认问大自(2)

做计划必须拥有与之相关的资讯，必须懂得与计划的宗旨有关的事情。如果你试图计划你的学业，你必须懂得摆在你面前可供你选择的就学机会；如果你试图计划你未来的职业，你必须懂得有关职业的知识；如果你试图计划你将来的住房，你必须懂得有关房产的知识。

百成富翁们懂得为积累这些知识，就必须要下一番功夫。摄取一切自己能找到的与自己要选择的领域有关的东西，还包括广泛地向有知识的人求教。

◆千万富翁懂得必须要有与众不同的思考才会取得成功

在美国，绝大多数千万富翁都声称自己是具有创造性能力的人。所以，如果他们在分析智力上的等级不高，那又会怎么样呢？他们通常无法进入要求苛刻的研究生院或有竞争力的专业学院，但他们却在经济领域里是个大赢家。

具有很高创造性能力的千万富翁会正确地作出一个非常重要的事业决定：他们选择一个能获取巨大利益且正好是他们所喜欢的职业。请记住，如果你喜欢你所做的，你就会取得较高的成就，你就能发挥出你特有的创造性才能。美国研究智力的一流权威罗伯特-斯腾伯格曾经说过，有创造性能力的人往往喜欢他们自己选择的职业，而这正是他们一生成功的主要原因之一。创造能力是斯腾伯格界定成功者智力的一个主要方面。

具有较高分析智力的人往往选择那些挤满竞争者的职业，而且很快会发现他们并不喜欢他们的选择。他们即使是天才，如果不全身心的投入，也很难在这场经济竞争中获胜。

托马斯-斯坦利博士的一项调查表明，美国有近一半（46%）的千万富翁认定“热爱自己的事业或生意”是解释其经济成功的一个非常重要因素。另有 40%认定这一因素为重要因素。合计有 86%的千万富翁相信，热爱自己的职业对于解释他们所取得的千万富翁的地位是有意义的。与此形成对照的是，认定“有高智商或智力优势”为非常重要因素的仅占被调查千万富翁的五分之一，或者说 20%。“发现他人所没有发现的机会”也被较多的千万富翁认定为是比“有高智商或智力优势”更为重要的因素。企业家是被调查的千万富翁中占比例最大的职业类型，他们中有五分之四以上的人相信“发现他人所没有发现的机会”和“找到有利可图的合适位置”是非常重要或重要的成功因素。

大多数千万富翁明白，他们具有某些不足之处，而且，他们在从学校毕业之前就已经对自己的能力和不足之处有了一定的了解。比如，大多数千万富翁在分析方面并不是智力天才；他们往往不能在学校里获得优异的成绩。所以，他们决定不在一个只有靠智力优势才能取得成功的环境中与其他人进行较量。所以，许多人选择了为自己打工。当他们不被雇用时，他们就自己雇用自己。

许多把自己说成是“不具备智力天才”的千万富翁事实上是另一类天才。他们具有丰富的实际经验，并具有某些创造性的素质。否则，我们又如何解释他们有能力发现经济上的机会，而大多数所谓的天才却无法看到这种机会呢？

如果一个人能正确地作出重大的决定，那么他就能成为经济上的有成就者；如果一个人能创造性地选择理想的职业，那么他就能赢，而且能赢得最精彩。真正风光的千万富翁是那些选择了自己所喜爱职业的人。

选择职业就像是建造房屋。如果把房屋建在不太理想的地方，如果地基是在沙子或沼泽

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上，那么只会给我们带来麻烦。我们可以在地基以上的部分花上很多钱，但那仍解决不了问题——房屋还是不稳固。接下来的事情，可能是我们必须花很大的气力不停地处理沙子、水和沼泽地。这是一场绝不可能获胜的战役。

但是如果我们的地基是在岩床上，那么我们的房屋就会稳稳地经受住风雨，那我们就用不着花那么大的气力。因此，千万富翁们在对自己的职业选择时，往往会选择岩床般基石的理想职业，这一点很重要，因为接下来所要做的就是喜欢自己生产的产品，喜欢自己的顾客和供应商。他再也不会为一个沙基的产业而头痛。

的确，这个世界的竞争是如此残酷，也许你面对那些优秀学生、智力天才会自愧不如。那些被认为是天才的人往往觉得自己在经济上是无敌的，他们经常设想自己的智力优势将来会转变成丰厚的收入和巨大的财富。但是，那些对此坚信不移的人总会在残酷的现实叫醒。他们所选择的职业多数充满了竞争者，而且这些竞争者也都具有很高的分析能力。他们直接从学校进入了混战之中。他们不知不觉地进入了一个几乎没有常胜冠军的经济领域。

他们曾经非常聪明，但他们忘了一件事：职业的选择。对于获胜而言，你将要参加战斗的战场比起你在作战前所做的一切准备都要重要得多。

发现机会和找到有利可图的合适位置，这二者都会促进对自己事业的热爱；一般说来，正因为是千万富翁自己发现的机会或亲自找到的合适位置，所以会让他们更加喜欢。他们选择职业一般不是父母亲或其他重要人物强加给他们的。

有创造性能力的人知道当门被锁上的时候应该怎么办，他们会尝试另一条成功之路。他们了解自己的长处与短处。如果他们缺乏资金，他们也许会选择另一种职业。比如哈泽尔-比索帕，她由于缺乏资金不能上医学院，所以选择了药剂师这个工作，为一位顶尖的皮肤病专家打工。

虹桥书吧 sjshu.com

第 17 节：富认自大问而穷认问大自(3)

在工作以及相关经验的基础上，她在她的厨房里发明了最早的不掉色唇膏。后来，她的品牌占据了 25%的市场份额。她的创造性才能克服了经济上的困难；更为重要的是，她如果成了一位皮肤病专家，也就不可能成为一位千万富翁。高水平的皮肤病专家可以有很多，但不掉色唇膏的发明者只有一个。

托马斯-斯坦利博士的数据完全来自被调查的千万富翁们，他们的创业史都是独一无二的。有创造性能力的人才会提出独一无二的创业思想，然而，这些有创造性能力的人往往不被他们的老师和教授所喜欢。

在经济发展的过程中涌现出许许多多成功的创业者，他们从一开始就得到鼓励，进行与众不同的思考。

当新加坡的教育部长到达美国时，人们问他：“你在这里想看些什么？你们的学生在所有国际标准化考试中名列榜首。”他说：“我们的学生只会考试。”

为什么不选择一个更容易成为获胜者的职业和目标呢？人们更容易喜欢上为生计而干的工作，这在多数情况下可以获得成功。大多数千万富翁在初涉世事之时学会了什么呢？他们学会了“与众不同的思考”。

◆千万富翁懂得，问题的大小决定了答案的大小

如果你问自己：“我怎么才能挣到 100 万美元？”你的脑子就会开始工作，去寻找答案。你的脑子会被迫不停地工作，直至找到满意的答案。而大多数人问自己的问题是：“我怎么才能找到一个工作、获得一份薪水？”错误的问题会产生错误的结果。

问题决定了答案。你的问题的大小决定了你的答案的大小。

保险推销员本-费尔德曼说：每年挣 10 万美元和每年挣 100 万美元的区别实际上就是一个零。一个拿佣金的推销员，如果每年要挣 10 万美元，那么就要工作 250 天，每天挣 400

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

美元。要想每年挣 100 万美元，那每天 400 美元的数字就必须上升到 4000 美元，两者之差是一个零。使之成为现实的“指令”是：“如果你钟爱的人们的生命取决于这个收入，你能不能做到？”

这个例子的意义在于，问错问题的人们，生活水平低于他们的真实潜能。他们的能力和才华大于正在投入使用的才能。这种情形几乎无人例外。我们请你重新考虑自己能做什么，并且现在就开始行动！

随着你向自己和他人提出更好的问题，你的结果会得到大幅度的改善，世界会变得更加美好，你的服务在数量和质量方面都会改善，你能起到的作用会发生翻天覆地的变化。

数据表明，每个千万富翁都能创造 10 个新的就业机会，而每个亿万富翁能创造 1 万个新就业机会。

然而，许多人不愿意迎接并解决问题，这会使我们的生活更令人厌烦。而千万富翁则把复杂问题当成转机，我们都应该欢迎生活中的问题，借着解决问题得到更多满足的机会。

你如何看待日复一日的问题，是不是总认为这些大而且复杂的问题非常讨厌？但最重要的是：问题愈大，挑战也愈大，解决问题时所能得到的满足就愈大。

千万富翁接受问题，就像欢迎一个带来更大满足的良机。下次你碰到一个大问题的时候，注意自己的反应。如果有自信，就会感觉很好，因为你又有一个机会来测验自己的创造力；如果觉得不安，切记，你和其他人一样，都能发挥创造力，解决问题。遭遇任何问题，都是激发创意的大好机会。

你也许梦想着一种没有问题的生活，然而，那种生活可能不值得活下去。如果有一台万能的机器为你处理一切的事，你所有的问题就都没有了，但是这个替代的方案不会吸引你放弃本来就有些问题的人生。下次你再梦想没有问题的人生时，请记住这个比喻。

如果你想要摆脱问题，你只会给自己制造更大的问题。假定你有问题：“不知今天下午要做什么事”，当你正在沉思这个问题时，一头巨大、凶狠、垂涎欲滴的熊开始来追你，原本不知下午该做什么的小问题就被这只可怕的熊这个更大的问题盖过了。下次你有问题的时候，就制造一个更大的问题，然后原先的小问题就不见了。

当我们解决一个问题的时候，经常会生出更多的问题。这样的例子很多：我们的问题也许是没有结婚，一旦我们结婚，解决了这个问题，接下来我们就要去解决婚姻中的许多问题了。另一个问题也许是衣服不够多，一旦解决了这个问题，我们的衣橱空间就不够了，而且也不知道该穿什么了；钱不够多也是一个问题，一旦我们中彩券发了横财，钱的问题得以解决，却造成了更多的问题，例如朋友和我们就失去了从前的关系。

痛苦的事故或个人重大的挫折，经常是成长与改善的机会。许多人表示，经历生活的打击，对他们如同当头棒喝，结果他们就觉醒了。

◆训练自己看到真空地带或者是市场上的缺口，然后填补空白

传统的想法则是创造性成功计划的头号敌人。传统的想法会冻结一个人的心灵，阻碍人们的进步，干扰你进一步发展你真正需要的创造性能力。那些成为千万富翁的人善于打破禁锢。他们乐于接受各种创意，摒弃“不可行”、“办不到”、“没有用”，“那很愚蠢”等思想渣滓。

“作为冒险家与作为企业家是很像的，”英国亿万富翁理查德-布兰森说，“那就是愿意去多数人不敢去的地方。这不是挣 20 亿或者 30 亿美元的问题。这是不浪费你的生命。”

※虹※桥※书※吧※sjshu.com

第 18 节：富认自大问而穷认问大自(4)

安妮塔-罗迪创立了销售化妆品的美体小铺特许专营店，并获得巨大成功。她曾说，如果什么事情让你生气，那么你就发现了一个市场缺口。如果对一种产品或者服务有需求，就会有人跳进来迎合这种需求。为什么那个人不是你呢？如果你第一个提供给公众某种他们需要

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但从别人那里无法得到的产品，或者你成功地预见了一种未来的需求，你就有机会发财。在竞争对手意识到这个机会之前，你都将独占这个市场。

沃尔伍兹是美国一家五金行的职员，他当时只想当一名称职的员工而已。但是当他的老板对堆积如山卖不出去的过时货品产生抱怨时，沃尔伍兹的心中遂产生一个新的念头。

“我可以卖掉这些东西”，他说。在他的老板同意之下，他在店内摆了一张台子，并且把那些卖不出去的东西都拿出来，然后在每样东西上都标明 10 美分的售价，这些东西马上销售一空，他的老板也尽可能地找一些能放在这张台子上卖的东西，而这张台子上的东西，也就成为这家店销售最好的商品。

沃尔伍兹有信心将他的新点子，应用在店内的所有商品上，但是他的老板却没有这个信心，沃尔伍兹很快地就在全国建立起销售连锁店，并且为自己赚进了大笔财富。他的老板曾经说过：“我拒绝他的建议时，所说的每一个字，使我失去赚到大约 100 万的机会。”

沃尔伍兹当时致力成为一位有价值员工的平凡目标，而他的想象力已随时准备可行的点子，作为他的后盾。他当然为他的老板多付出一点点，但是由于他的老板不具备和他一样的洞察力，致使其他投资者和沃尔伍兹结成智囊团，并从他的点子中获利。

想一想，如果公司的经理们总想：“今年我们的产品产量已达极限，进一步改进是不可能的。因此，所有工程技术的实验以及设计活动都将永久性地停止。”以这种态度进行管理，即便是强大的公司也会很快衰败下去。

成为千万富翁的人就像成功的企业一样，他也总是带着问题而生存的。“我怎么才能改进我的表现呢？我如何做得更好？”做任何事情，总有改进的余地，成功者能认识到这一点，因此他总在探索一条更好的道路。

历史上有很多关于企业家通过迎合或者预见对新产品的需求而获得成功的例子。艾萨克-梅里特－辛格生产了适合家用的胜家缝纫机；亨利-福特用流水线去生产普通人可以买得起的汽车；乔治-伊斯门则看到了人们对小型便携式照相机的需求。还有一些人预见了大众的消费趋势。比如，西尔斯－罗巴克公司的朱利叶斯-罗森沃尔德看到了邮购销售市场的潜力；哥伦比亚广播公司（CBS）的威廉-佩利预见到商业电视将成为家庭娱乐的主要方式而广泛流行；而麦当劳的雷-克罗克则看到了快餐特许经营的巨大潜力。

成功也属于那些有远见的人，他们或者知道如何提升现有产品和服务，或者拥有可以吸引市场关注的诀窍。史蒂文-乔布斯重新设计了计算机，使它操作起来非常简单，任何人都可以使用。德威特-华莱士和莱拉-华莱士将以前杂志上刊登的文章再次整理，浓缩成《读者文摘》。

克兰是专售巧克力的商人。他每到夏季便苦闷异常，因为巧克力变软，甚至融化，销售量急剧下降。他苦思冥想，制造了一种专供夏季消暑用的硬糖，造型上一改块状、片状型，而压制成小小的薄环。1912 年，他正式批量生产这种命名为“救生圈”的具有薄荷味的硬糖，颇受欢迎，至今畅销不衰。

戈德曼是目前超级市场人人必需的购物推车的发明者。1937 年他在俄克拉荷马城超级市场，观察到顾客个个挎着、背着装满物品的筐和口袋，排着队等待着结帐。他灵机一动，于是试制了一辆四轮小型推车，结果深受消费者和超级市场老板的欢迎，获得了重大发明专利。

1973 年，15 岁的格林伍德收到了别人送给他的圣诞节礼物——一双冰鞋。他兴奋异常，马上就到屋外结冰的小河去遛冰，结果不到几分钟便跑了回来，因为外面太冷，耳朵受不了，戴上皮帽子，一玩起来又满头大汗。他终于琢磨出一个办法，请妈妈照他的意思缝了一副棉耳罩，两耳各套一个，十分方便实用。不久很多人都来找格林伍德要。小格林伍德和妈妈一商量，索性把祖母请来，一起做耳罩，公开出售。后来格林伍德为耳罩取了名字叫“绿林好汉式耳套”，并申请了专利。他成了世界耳套生产厂家的总首领，并成了千万富翁。

哈姆威原是出生在大马士革的糕点小贩，1904 年在美国路易斯安那州举行的世界博览会

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

期间，他被允许在会场外面出售甜脆薄饼。他的旁边是一位卖冰淇淋的小贩。夏日炎炎，冰淇淋卖得很快，不一会儿盛冰淇淋的小碟便不够用了。忙乱之际，哈姆威把自己的热煎薄饼卷成锥形，来作小碟用。结果冷的冰淇淋和热的煎饼巧妙结合在一起，受到了出乎意外的欢迎，被誉为“世界博览会的真正明星”，获得了前所未有的成功。这，就是今天的蛋卷冰淇淋。

◆富翁总是能够看到世界需要什么，然后就开始去做

在致富的过程中确实要敢想敢做，这里说的敢想敢做当然不是盲目地去做，而是要审时度势，权衡利弊，但切忌过于多思。只要经过周密地思考后，想好了就不要犹豫，立即行动。

通常消极的人很容易一开始便打退堂鼓，认为自己做不到、自我否定，即使有新的构想也不敢说出来，同时也怕说出来后会遭到别人的反对。

※虹※桥※书※吧※WWW.HQDOOR.COM

第 19 节：富认自大问而穷认问大自(5)

创立“世界的本田”的本田宗一郎曾说：“不要担心失败，真正该担心的是你因为害怕失败而不敢放手一搏的心态。”

这真是一句至理名言。每一个人都很容易自我否定，将难得的构想在一开始便否定它的价值。尤其是消极的人最容易用这种消极法，认为自己很没用或构想不佳，使得原本即缺乏的自信心与积极力更加缩小，任何事都不去做、不去想，只等着别人帮忙。

因为只有行动会产生结果，要成功就要知道成功的人都采取什么样的行动。

有非常多的人这么说：“成功开始于想法。”但是，只有这样的想法，却没有付出行动，还是不可能成功。你必须研究成功者每一天都在做些什么，他们到底做了哪些跟你不一样的行为，假如你可以如法炮制他们的行动，那么，你一定会成功。

一个业务员要成功，必须拜访非常多的客户，如果他不知道，最顶尖的业务员一天拜访多少个客户，那么他根本就没有成功的机会；如果他无法付出顶尖业务员所做的行动，他就无法提高成绩。

成功的人永远比一般人做得更多，当一般人放弃的时候，他们找寻一下位顾客；当顾客拒绝他的时候，他再问他们：“你到底要不要买？”当顾客不买的时候，他问：“你为什么不买？”

他们总是在找寻如何自我改进的方法，以及顾客不买的原因，他们永远在不断地改善自己的行为、态度、举止和自己的人格；他们总是希望知道人们为什么跟他买，为什么不跟他买的原因，他们总是希望更有活力，产生更大的行动力。

相形之下，很多人饱食终日，无所用心，不做运动，不学习，不成长，每天在抱怨一些负面的事情，他们哪来的行动力？

记住！永远是你采取了多少行动让你更成功，而不是你知道了多少。所有的知识必须化为行动，因为行动才有力量。

米开朗基罗说过：“如果人们知道我是如何努力才有这一技艺的，他们就不会觉得这么美妙了。”

因此，在面对新的工作挑战时，先不要想自己能不能做，后果如何，而要先考虑如何动手去做，自己先做好心理建设，养成接受后果的坚强心态，任何希望都不可以放弃，只要有一点点可行性即着手去做。当然啦！也许一开始并不如你想象中的顺利，但你可以经由失败的尝试中获得修正、产生新观念，内部的消极心便会在不知不觉中减少，而产生信心与积极力。

◆头脑经常使用才会敏锐，挣扎努力才能产生力量

《思考致富》的作者拿破仑-希尔很喜欢说一个有关他祖父的故事。他的祖父过去是北卡罗来纳州的马车制造师傅。这位老人在清理作为耕种的土地时，总会在田野的中央留下几株橡树，他们不像森林中其他的树一样有良好的庇荫及养分。而他的祖父就用这些树制造马车

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的车轮。正因为这些田中的橡树要百般挣扎才能对抗自然的阻碍，成长茁壮，所以他们才足以承受最沉重的负荷。

千万富翁们懂得，当一个人穷思竭虑要找出富有创意的方法来解决问题时，最好的机会也将随之而来。他将会因为不断地自我锻炼以度过许多难关，而且将来面临更大的挑战时，也能完全自控。就如同老橡树一般，只有被迫去挣扎奋斗之后，才能更加强壮。

由一双未受训练的眼睛看来，水晶矿石不过是一块普通的石头，但在地质学者的眼中，却能看出在矿石的内部有着美丽的水晶。那些因为闭塞的心理而拒绝做新的尝试的人，将错失生命中的最好的机会，因为它们就如同晶矿一般，通常是藏在不起眼的外表之下。

那些成为千万富翁的人懂得不让自己成为习惯的产物，等待着生命来推动自己。一个人的思想无疑是他最有价值的财产，而头脑经常使用才会敏锐，挣扎努力才能产生力量。而唯一能够限制思想的力量的，是一个人自己施加给自己的枷锁。

千万富翁有了某些想法时，不会轻易排除它们：因为或许这些在当时显得非常疯狂的构想，过些时日将会被人发现是极有远见的构想。颓丧的心灵永远无法拥有快乐及事业上的成功，但失败及忧郁会很快地随之而来。

创造力所要求的，是激发你的想象力，以便为明确目标作出贡献，并且使想象出来的结果能发挥作用。它的目标在于：做到不可能做到的事情。

史坦堡是美国杂货业的一位成功的管理人员，在经营以康乃狄格州为基地的连锁事业时，他开了许多家提供大量货品的大型超市，以提供顾客选择性高，而且价格低廉的服务。

这些连锁店经营得非常成功，使史坦堡在杂货这一行建立起相当好的声誉。但是，他并不因此而感到满足，他想到杂货店的经营概念，是否可应用到其他方面。

他想要以现代化的经销方法，在较大的市场上开一家大型办公室用品供应店，并提供给顾客一些有价值的商品，他和凯恩（一位创办大型杂货店的先驱）成立了智囊团，并在 1986 年时成立了第一家大型办公室用品供应店：Staples。

史坦堡的想法立刻激发了他的竞争者，并对这一行造成重大的变革，虽然市场上有强大的竞争，但是 Staples 的业绩却超过史坦堡想象的程度，第七年的营业额就超过了 10 亿美元。

发明超级市场的构想，并不是史坦堡发明的，但是他却能把超市的经营方式，应用到一个数十年来的普通市场，他制定了达到此一目的的明确计划；他和最了解此一构想的人——凯恩组成智囊团；他以坚定的信心将此计划，化为具体行动；他以提供顾客在别处得不到的更多更好的服务，向前更迈进了一步。

※虹※桥※书※吧※sjshu.com

第 20 节：富认自大问而穷认问大自(6)

◆千万富翁从不害怕做决定

在一个人的一生中常常会遇到，因为没有妥善处置的小决定，最后转变成为超过自己能力所及的重要决定。我们也常常因为过去犯了严重的错误——选错工作、挑错学校、在错误的时刻行动、做了错误的生意时，而感到惋惜。“如果我知道得更多”，“如果我有更多时间决定，每件事就会有很不一样的结果。”但我们没有方法可以知道每件事。

许多人都害怕做决定，因为每个决定对他们而言，都是未知的冒险，而且最使他们困惑的是，不知道这个决定是否重要。因为不知道这点，他们毫无头绪地浪费力气，担忧无数的问题，最后什么都没处理好。

做决定似乎就像在你不知道你真的想要何物时，随机扔硬币一样。目前的焦虑感会逼迫、强制你就目前所以为的事实行动。

当重大决定出现在千万富翁的面前要他定夺时，千万富翁们往往懂得试图逃避就永远无法解决问题。

千万富翁们懂得很少抉择会让人完全舒服，想想你一生中所做的重大决定，它们都有退

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

缩的时候。买房子会用掉可能投资在生意上的钱；投资在生意上的钱又可能使一场假期或某个嗜好泡汤。这样为了后来比较大的收获的决定，延后了此刻的享乐。买房子可能是个投资的好办法，而生意可能让你能拥有更多的假期。有时候放弃现在的享乐和做某些牺牲是享受长期快乐的唯一法门。有时候做一些表面上看起来似乎比起另一个选择差的决定，是你能进行达成目标的下一个步骤仅有的方法。

美国香烟连锁店大王约翰-杜克没有受过正式的学校教育，也不会写字，却有一套敏锐而理性的思考方式，使他成为世界上最富有的人之一。他不浪费时间争辨琐碎或不重要的事情。他根据事实，迅速地作出决策。

有一天他遇到一位老朋友，那位朋友听说杜克准备开 2000 家香烟连锁店，感到非常惊讶。“我的合伙人和我”，那个朋友说：“只要开两家店就忙不过来了，你还想开 2000 家！那是一个错误，杜克。”

“错误！”杜克说：“我的一生都在犯错。但是，如果我犯了错，绝对不会停下来讨论，我会继续下去，犯更多的错。”

杜克继续他的计划，开了零售香烟连锁店，后来每个星期的营业额高达数百万美元。他成功的秘诀是：当机立断，迅速做出决策——有些决策做对了。

经济学家艾伯特-哈伯对于管理者所下的定义是：一个经常要做决策的人，而且这些决策大部分是对的。

千万富翁们一旦已经做了决定，就赶快采取行动。致富就如同“骑着一辆自行车，不是维持前进，就是翻覆在地”，所以行动第一，任何事都不要拖延，工作时绝不对不能把“踩车”的脚松下来、停下来。千万富翁们可以在工作上训练自己养成严格的执行的习惯和限时观念，以防止自己松懈。

积极思考的力量和扎实的行业知识是在任何领域致富取得成功的重要因素，但光有想法和知识是不能形成力量的，只有经过积极的行动，将知识应用于实际，才会有所成效。研究那些千万富翁们的创业历程，我们发现，他们对行动情有独钟。

“失败并非仅会威胁自己的生活，而是严格锻炼自己的教训。”若能以这种态度看待失败，就可以把它视为进入高风险计划的准备。但很多人面临选择，总是害怕危险性太高。这大概与我们身边报章杂志上的广告词有关，它们经常标榜：“无风险，否则退还保证金。”这种以“战争的风险”等危机形态，来威胁大众，就像告诉你在高速公路上不系安全带，就有“生命的危险”。再加上目前新兴企业的倒闭率非常高，自立就成为人们心目中风险很大的作法。

冒险有时是必要的，除非老鼠走进厨房，否则它永远吃不到牛肉。当然，没有必要的危险就不必去招惹，即使如老鹰也知道，不可攻击比自己强大的敌人，或在饥饿的敌人面前慢条斯理地进食。

同样地，成功的千万富翁也不会冒没有把握的风险，他们会在可控制的范围内，以时间、技巧及自己，为未来的梦想下赌注。严格说来，这是经“精心计算”的冒险。因此，对成功的企业家而言，风险不仅是得到报酬的机会，也是使自己学习、成长的机会。

无谋的企图的确会威胁经济生活，但经计算的风险，却能为自己带来改变与改善的机会。即使有风险，也绝对具有尝试的价值。

尝试实行自己的构想，就必须担负风险；而如果想达成自己的期望，就必须先了解该如何做，这是非常合理的方法。

如果没有风险，就等于没有拼命工作的理由，因此冒险，所以收获也很多。但我们见多了那些选择退缩的人，他们让别人去创造利润，开创事业，提供就业机会。似乎在他们看来，自己按点工作，让别人去承担责任能让自己更轻松一些。而他们所要做的就是回到家里，尽可能地随遇而安。

在千万富翁的眼中这是在逃避一个人应该对世界所负的责任，逃避上天所赋予自己的天

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赋。他们完全可以开始思考这样一个问题:“我该怎样去把握自己的生活？我是否可以胜任一项更好的工作？我是否有可能自己创业，开始做点事情，发挥个人的创造力？”

如果一个人只是退避三舍，拒绝承担责任，那么他就会丧失主动。如果一个人自己没有一套计划去充实自己的人生，那么他很可能只好拿自己的人生去适应别人的计划了。这样就成为别人计划中的一部分，而不是制定并实施自己的人生计划。

→虹→桥→书→吧→WWW.HQDOOR.COM

第 21 节：行动才填平梦与现之间沟壑(1)

第 04 章　千万富翁懂得只有行动才能够填平梦想与现实之间的沟壑

◆千万富翁认为没有计划本身就是一种失败的计划

如果一个人不再是拥有整整二十几年的时间，而是只有二十几次机会了。那你打算如何利用剩下的这二十几次机会，让它们变得更有价值呢？

你是去听音乐会，还是和家人坐在一起，还是去度假，什么安排都可以。反正时间只有这么多。

当然，不作计划，只把需要做的一件件琐事做到最好，可能更轻松一些。许多人做事都没有计划，要知道没有计划本身就是一种失败的计划——你正在计划着自己的失败。没有人愿意失败，但却在不自觉地把自己推向失败之路。

千万富翁并不能保证做对每一件事情，但是他永远有办法去做对最重要的事情，计划就是一个排列优先顺序的办法。千万富翁都善于规划他们自己的人生，他们知道自己要实现哪些目标，并且拟订一个详细计划——把所有要做的事都列下来，并按照优先顺序排列，依照优先顺序来做。当然，有的时候没有办法１００％按照计划进行。但是，有了计划，便给一个人提供了做事的优先顺序，让他可以在固定的时间内，完成需要做的事情。

马克-吐温说过:“行动的秘诀，是在于把那些庞杂或棘手的任务，分割成一个个简单的小任务，然后从第一个开始下手。”

计划是为了提供一个按部就班的行动指南，从确立可行的目标，拟定计划并订出执行行动，最后确认出你达成目标之后所能得到的回报。富翁总是在未做好第一件事之前，从不考虑去做第二件事，凡事要有计划，有了计划再行动，成功的几率会大幅度提升。

吉姆-罗恩这样说过,“不要轻易开始一天的活动,除非你在头脑里已经将它们一一落实”。千万富翁看重每一天的计划，因为做好一天的计划，就能发挥自己的最佳能力，让自己制造惊奇。

生命图案就是由每一天拼凑而成的，千万富翁们往往从这样一个角度来看待每一天的生活，在它来临之际，或是在前一天晚上，把自己如何度过这一天的情形在头脑中过一遍。然后再迎接这一天的到来。有了一天的计划就能将一个人的注意力集中在“现在”。只要将注意力集中在“现在”，那么未来的大目标就会更加清晰，因为未来是被“现在”创造出来的。接受“现在”并打算未来，未来就是在目标的指导下最终创造出来的东西。

这就像盖房子一样。如果有人问你,“你准备什么时候动工,开始盖一栋你想要的房子？”当你在头脑中已经勾勒出整个工程的时候，你就可以立即开始破土动工了。如果你还没有完成对它的规划和勾勒就草率行事，这会是非常愚蠢的举动。

假设你刚刚开始码砖，有人走上前来说，“你在盖什么呢？”你回答说，“我还没想好。我先把砖铺起来，看看最后能盖出个什么来。”人家会把你这个人看成傻瓜。

千万富翁们往往在行动之前将其落实，他们有可能在一个月还未开始之前就已经作好了这个月的一切安排。一个人只要作出一天的计划、一个月的计划，并坚持原则按计划行事，那么在时间利用上，他已经开始占据了自己都无法想像的优势。

千万富翁们认为，如果今天没有为明天做任何事情作计划，那么明天将无法拥有任何成果！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生命格外短暂。每一天每一刻都是有限的，我们不可能无限地拥有它们。关键是要尽你所能去利用它们，不要让它们白白地溜走。抓住它们，就像抓住四季一样。人生中只有有限的时光。

在 90 年间你会拥有 90 次春天。所以，如果有人说："我还有二十多年的时间。"你要对他说："不，你只不过还有二十几次机会而已。"

如果你每年去钓一次鱼，你也只能再去钓二十几次鱼了。

——吉姆-罗恩

◆千万富翁往往对自己的想法充满热情，并迅速行动起来

有太多的人总是抱着某种想法停滞不前，因为他们总要在心里翻来覆去地琢磨、考虑，没完没了。他们想确保自己的想法能经得起推敲。在将这个想法付诸实施之前，他们希望这个想法得到周围每一个人的认可。结果，他们就只能发现自己永远都是停留在想的阶段。

千万富翁往往对自己的想法充满热情，从某个地方做起，把自己的想法付诸实施。

威利-阿莫斯讲起自己是怎样开始自己的事业：

我记得一天晚上，我想到，其实卖巧克力饼干是个不错的主意。那天晚上我和一个朋友在一起，我们当时就决定要开个店，专门卖巧克力饼干。

然而下一步该怎么做呢？在那以前我从来没开过零售店。于是第二天，我来到办公室，对一个有关负责人说，'你打电话给卫生部门，问一下开一家巧克力饼干专卖店需要具备哪些条件。'因为我知道，既然是食品就应该归卫生部门管。也就是说，你必须采取行动。你不能只坐在那里，抱着个想法不动弹。不一定非要一步到位，想到哪里就从哪里做起好了。

千万富翁不去担心别人会作出什么反应，而是去想想自己要怎样行动。当自己在现实生活中真的达到了那个境界时，他就几乎注意不到身边的人是怎么想的了。因为他们懂得无论自己怎么做，大多数的人还是会说不好。事实上，当自己成功的时候，他们甚至会找更恶毒的话来说。大多数的人对别人总是贬多褒少，不管你成不成功，都会被批评。既然如此，失败有什么了不得的吗？勇往直前，就有机会去除厌烦，使生活有重大的转变。

虹桥书吧 WWW.HQDOOR.COM

第 22 节：行动才填平梦与现之间沟壑(2)

就如同一个很好的足球运动员在赛场上，他不会去理会看台上几万观众的反应。足球运动员在赛场上的一举一动的全部心思都集中在这个地方。

杰克-坎菲尔德曾经通过一个现场演示来说明这个道理的。他拿出一张面额 100 的美钞。然后我说，"如果这里有 100 美元，谁想得到它？"

屋子里所有的人都举起了手。但杰克只坐在那儿，手里一直举着这 100 美元，最后我又问了一句，"有谁真的想得到这 100 美元吗？"

过了一两分钟，有人从座位上站了起来，走上前来，等着杰克把这 100 美元递到他手上。

可杰克还是没有动。

最后终于有人跳过来，从他手里把这 100 美元拿走。杰克对观众说，"他刚才的所作所为和其他人有什么不同吗？答案就是，他离开了座位，采取了行动。"

许多人都知道如何对自己给予充分的肯定，如何确定目标，如何展开联想。所有这些都是非常重要的，都能发挥巨大的作用。可是，任何一个出色的计划，一旦没有行动，就是一纸空谈。

即便计划很糟糕，只要你采取了行动，你也还是能够向前迈进一步。当然，面对你眼前发生的一切，你需要主动地给予回应。尽管你采取应对措施时依据的行动计划很糟糕，你也能再进一步。而不采取行动，再完美的计划也无济于事。

一分耕耘，一分收获。光想不干，一无所获。所以，千万富翁与普通人不同的是，他们总是要去干点什么。而很多情况下，人们想得太多，准备得太多。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大部分人没能成功的最大原因在于，他们觉得自己还不够行，自己不够聪明，自己不够老练，自己消息不够灵通，自己穿得不够讲究，自己资金也不够充足，等等。

只要一个认为自己这个不够行，那个不够行，那他就永远无法采取必要的行动。因为他会觉得自己还不具备足够的条件去采取行动。一个人要是想让自己变得够行，就必须行动起来，然后从个人的经历中不断地学习充实自己。

吉姆-罗恩说过，“你要确立一些足够高的目标。这样在你为这些目标而努力的过程中，你就会变成一个有资格达到这些目标的人。”做个千万富翁也是同样的道理。

◆千万富翁认为成功是结果而不是意图，是行动而不是幻想

我们常常听到有人说：“我要做这个，我要做那个，我要在一年内赚 100 万元。”这是一种误导。如果一个有好的想法，他应该做的第一件事情是证明他能实现它。很多人仅关注赚钱这方面，而没有考虑最终的结果。

成功的乐趣始于梦想，以及一种改善生活本身的欲望。对于许多千万富翁而言，他们的梦想起初只是一种模糊的渴望，慢慢地，梦想凝聚成推动我们上进的力量，更充实而成为具体的目标。要知道，成功指的是结果而不是意图，是行动而不是幻想。许多人由于混淆了这一点，而使得梦想并不能成为真正的目标，也就谈不上实现了。

亨利-梭罗说过这样的话：“如果你能很有自信地站在梦想的前端，并且努力实现所渴望的生涯，那么，你的成功将会是一般人难以预测的。”

在电视片《幸存者》成为全球的收视热点时，有许多人都对节目感兴趣。常常有人对制片人伯耐特说，他们会在《幸存者》中采用怎样的策略，会表现得多么多么好，可很少有人真的填写申请书或递交测试录像带。不错，他们梦想在《幸存者》中取胜，但在梦想和最终成功兑取１００万美元之间，它们却什么也没有做。

能够填平梦想与现实之间沟壑的只有行动。

当代最伟大的篮球巨星迈克尔-乔丹说过一句话：“我不相信被动会有收获，凡事一定要主动出击。”可是，有 85%以上的人都是被动的，如果一个人能采取主动，他就能掌握整个局面。所有的战略都不断告诉大家：“要不断地进攻。”因为只有进攻，才会有成功的机会，如果你躲在家里不出门的话，你的机会一定会减少。

美国一位寿险业的销售冠军，在被问到如何销售保险的时候，他说在大学的时候，全校几乎所有的美女都跟他约会过，问的人很纳闷：“这跟保险有什么关系？”

他回答说：“很有关系，因为这些所谓的校园美女，大部分的男士都不敢追求她们，她们都是被动的，都怕被拒绝。”

但是他知道，这些美女都是很寂寞的，他不断地主动出击，因此每次都奏效。

正因为他跟学校所有的美女都约会过，所以当他从事保险业的时候，他想，这些成功的人士，大家一定都不敢去拜访，或者认为他们已经买了保单。

然而，他不断地主动出击，不断地拜访他们，在说服了这些董事长购买保单之后，董事长的朋友也都是成功人士，这些成功人士不断地介绍朋友给他，因此他成为保险业的佼佼者。

从这小小的故事当中，我们是否也得到了一些启示呢？如果有的话，请先设想一下：“你希望和一些什么样的朋友交往？你希望跟什么样的人生活在一起？”主动积极地拜访他们，因为他们可能正在等待你的来访。

◆千万富翁决不相信仅仅凭借运气就会成功

一位魔术大师在苏丹面前表演魔术，他的精彩表演使得苏丹大为赞赏。苏丹惊叹道：“真主啊，这是多么神奇，多么伟大的天赋啊。”

可是一位大臣打断他的话，说：“陛下，大师不是从天上掉下来的。这位魔术师的技艺，是他勤奋练习的结果。”

虹桥书吧 WWW.HQDOOR.COM

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 23 节：行动才填平梦与现之间沟壑(3)

苏丹听了皱了皱眉头。他的臣子对他的反驳，大大扫了他刚才看魔术的兴致。“你这个忘恩负义的家伙，你竟敢说那种技艺是魔术师练出来的？这就正像我说过的：或者你有天才，或者你没有。”苏丹轻蔑地望着他的大臣喊道，“你没有任何天才，你到城堡的牢房里去吧！到了那儿你会好好考虑我的话的。为了不让你感到寂寞，送给你一只小牛犊作伴。”

从在城堡牢房中的第一天起，这位大臣就练习抱着小牛犊，从下面一阶一阶一直走到城堡的塔楼。他每天都坚持这样锻炼。几个月后，小牛犊长成了一头很结实的小公牛，大臣的力气也大增。

一天，苏丹突然想起他的大臣还被关在城堡里，于是就去看他。当苏丹看到这位大臣时，他非常惊讶。“真主啊，这多么神奇，多么令人不可思议啊！”

这位大臣，用他的双手捧着一头大牛，对苏丹说了从前说过的同样的话：“陛下，大师不是从天上掉下来的。由于您的仁慈，给了我这只动物作伴。我的力量就是我用它勤奋练习的结果。”

没有经过一番历练，不可能有任何收获；想获得某种东西，必先付出相应的代价。

许多人常对别人的成功，妄下这样的评论——“那小子运气真好！”或“真是个天才！”这种说法，仿佛别人的成功是理所当然，不值一提的。事实上，凭借运气而成功的机会太少了。

外人看到的只是他们成功时的欢欣雀跃，殊不知他们是经过如何的一番挣扎与艰苦的奋斗。其实，天下没有不需付出代价的成功，因为成功不应只是形式上的成果，它也包括内心微妙的感受。任何事情，不管你付出多少，都能在内心深处产生相对的感受。

不了解这个道理的人，会把别人的成功归之于运气；而自己也梦想同样的运气，终于使自己的一辈子在期待中度过，也放弃了成功的权利。

千万富翁们都懂得必须积极地努力，积极地奋斗。他们从来不拖延，也不会等到“有朝一日”再去行动，而是今天就动手去干。他们忙忙碌碌尽所能干了一天之后，第二天又接着去干，不断地努力、失败，直至成功。

我们经常会遇见过那种喜欢说“假若……我已经……”的人吗？有些人总是喋喋不休地大说特谈他以前错过了什么云山雾雨的成功机会，或者正在“打算”将来干什么渺渺茫茫的事业。

失败者总是考虑他的那些“假若如何如何”，所以总是因故拖延，总是顺利不起来。

总是谈论自己“可能已经办成什么事情”的人，不是进取者，也不是成功者，而只是空谈家。那些成为千万富翁的“实干家”是这么说的：假如说我的成功是在一夜之间得来的，那么，这一夜乃是无比漫长的历程。

千万富翁从不要等待“时来运转”，也不要由于等不到而觉得恼火和委曲，要从小事做起！要用行动去争取胜利。对于他们而言，勤奋工作就是好运气的同义词。只要专心一致去做好自己现在所做的工作，坚持下去直到把事情做好，“机会”就会来到。怨天尤人不会改变一个人的命运，只会耽误他的光阴，使他没有时间去取得成功。

抓重点

◆千万富翁们不把时间精力花在小事情上，因为小事使他们偏离主要目标和重要事项

我们一般人很容易有手头上的事先解决的心理。其实，即使是迫在眉睫的工作也并非一定最重要。我们若能站在高处重新审视全部的工作，不但能清楚地找出工作的主要目标，以往许多耗时的工作安排，也能重新有一个不同的评判。

人往往灌注全部精力去做自己感觉有趣的事物，而忽略了其他重要的事项。若预先做好工作清单，必有助于矫正这种不易察觉的倾向。

千万富翁们不把时间精力花在小事情上，因为小事使他们偏离主要目标和重要事项。如

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

果一个人对一件无足轻重的小事情作出反应——小题大做的反应——这种偏离就产生了。

瑞典于 1654 年与波兰开战，原因是瑞典国王发现在一份官方文书中他的名字后面只有两个附加的头衔。

大约 900 年前，一场蹂躏了整个欧洲的战争竟然是因为摩德纳与波洛尼亚这两个意大利城市之间关于一个打水桶的争吵而爆发的。

有人不小心把一个玻璃杯的水溅在托莱侯爵的头上，就导致一场英法大战。

一个小男孩向格鲁伊斯公爵扔鹅卵石，导致瓦西大屠杀和 30 年战争。

有时，我们觉得手头的工作杂乱无比，没有头绪。这就需要分清事情的轻重缓急，熟练洞悉事物本质。人与人之间的贤愚差异并不是在头脑，而是在是否具有洞悉事情轻重缓急重要性的能力。

你也许听过“２０／８０法则”。这法则是说，你所完成的工作里８０％的成果，来自于你所付出的２０％。如此说来，对所有实际的目标，“２０　８０法则”极为有用，它能抓住我们工作与生活的重点。“２０　８０法则”要我们找到真正重要的少数事物，忽略那些不重要的。

在处理解决问题时，多想些重要的事。不要为一些表象、肤浅的事情所淹没，集中精力于大事上。对于目标的实现而言，将更多的精力投入“应该做的事”，无疑是一条事半功倍的成功之路。

歌德说过这样一句话：不可让重要的事被细枝末节所左右。做最重要、最有价值的事的第一步，就是找出２０％。这需要你能判断什么是最有价值的，这项洞悉事物本质的能力便为第一次序判断力必要条件。

※虹※桥※书※吧※sjshu.com

第 24 节：行动才填平梦与现之间沟壑(4)

如果能将自己目标的内容明确清晰地写出来，你就能了解到目标的全貌，以及手头要做的事的相互比重差异。一般公司将从事的工作内容明确地写在纸上称之为“工作报表”。你也可以借鉴过来，只要是自己该做的事，如果事先都能写出一份与工作报表相类似的“清单”，这对于你实现目标将产生各种预想不到的好处。

依据这个“清单”，你可以清楚地了解该给自己安排什么，或者你要求的是取得什么样的成效等。在许多场合中，你每天到底该做些什么事只有你自己最清楚。但就怕其中也包括了许多徒然浪费时间而不重要的事。

因此，选择第一件该处理事情的能力就显得十分重要。然后，从各种不同性质的工作中，拟订优先顺序努力实行。如果能经常把第一优先处理的工作视为当务之急，那么我们便不会为毫无效率或停滞不前而感到困顿了，也不会再为那些毫无结果的努力徒然消耗宝贵的时间和体力。

你要记住一点，手边的事情并不一定就具有第一优先处理的重要性。离预期完成时间越近的工作，也许是很迫切需要完成的工作，但若从长远的眼光来看可能就没那么重要了。因此，培养适当而正确的判断及实际上能使作业顺利展开的习惯，定可将你的行动效率立刻增加数倍。

事先做好工作清单的准备工作，不仅能帮助你认清必须完成的工作，也可用以检查必须完成的工作是否有拖延现象。更重要的是，工作清单是一个判断哪项工作是重点、应该首先完成的有力工具。即便是一般的日常生活，也可利用相同的方法。

如果不善加利用这个技巧，将会失去全盘事物的重点，从而造成核心问题的模糊不明或被忽略遗漏。要知道当我们醉心于某些小事物的层面时，便成为我们忽视主要问题的借口。在这种情形下，工作清单可告示我们所忽略的主要事物。

由新的观点重新衡量你现在的工作，可能会发现在你目前背负的几项责任中，别人也应

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

该可以分担部分的责任。那时，你便会明白你应该全神贯注于必须你自己进行，否则将无法达成的事情上。

（贴士）如何区分重要的事？

把你做的事情划分为五种类别，你就会知道自己应该做什么了。

A类：重要且紧急

这些是必须立刻要做好的工作。例如，老板要你在明天早上１０点钟以前提出一份报告。因为它紧急而又重要，要比其他每一件事都优先。如果拖延是造成紧急的原因，则现在已经不能再拖延了。

B类：重要但不紧急

对这一类工作的注意，可分辨出一个人办事有没有效率。我们生活之中，大多数真正重要的事情都不是紧急的，我们可以现在或稍后再做。在很多情形之下，我们确实这样拖延着。这些是我们“永远没有着手”的事情。

例如：

你要参加提高能力的学习班；

你想找出时间先初步汇集事实资料之后，再提出的新计划；

你一直想写的两篇文章；

你一直想阅读、仔细钻研的某本书；

你想开始的健身计划……

这些事情都有一个共同点：尽管它们具有重要性，可以影响到你的健康、财务和家庭福利，但是你自己如果不采取初步行动，它们就可以无限期地拖延下去。如果这些事情没有涉及别人的优先工作，或规定期限而使它们成为“紧急”，你就可能永远不会把它们列入你自己优先要办的工作。

C类：紧急但不重要

这一类是表面上看起来极需要立刻采取行动的事情，但是如果客观地检视，我们就会把它们列入次优先里面去。

例如，有一位朋友约你去吃饭，都是些好长时间未见面的好朋友。你或许会认为这是一个次优先的事情，但是有一个人站在你面前，等着你回答，你就会接受了他的请求。因为你想不出一个婉言谢绝的办法。然后因为这些事情本身有期限，必须马上去做，于是B类的优先事情就只好向后移了。

D类：繁忙

很多工作只有一点价值，既不紧急也不重要，而我们常常在做更重要的事情之前先做它们，因为它们会分你的心——它们给你一种有事做和有成就的感觉，也使我们有借口把更有益处的第二类工作向后拖延。

例如，一位经理在一个星期六早晨到他的办公室去，要做某一件他一直拖延没有做的事情。他决定先把他桌上的东西整理一下，整理好了以后，他想，既然整理了桌子上的东西，也整理一下抽屉好了。他把一个早上的时间用在重新整理抽屉和档案上面。但他并没有做自己原来要完成的事情。

E类：浪费时间

是不是浪费时间，当然是属于个人的主观认定。美国小说家海明威给“不道德”下的定义是：“事后觉得不好的任何事情。”

例如，如果我们看完电视之后觉得很愉快，那么看电视的时间就用得不错。但是如果事后我们觉得用来看电视的时间不如看一本好书，那么看电视的时间就可归在“浪费”一类。

不能认真控制时间的人，常常把他们的低效率归罪在这一类事情有什么问题上。不过这不是问题所在，问题是把太多的时间用在C和D类而不是用在B类事情上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

知道了上面的分类方法，那么你每天早上非做不可的第一件事，就是将当日的工作计划写在笔记簿上，然后按上面的方式分类。

虹桥门户网 WWW.HQDOOR.COM

第 25 节：行动才填平梦与现之间沟壑(5)

如果你所列出的全部工作，无法按照重要程度优先次序，盲目胡乱地去做，就不可能顺利完成。将所有的工作，按所分类的结果，重新安排先后次序。

比如说，假设你是销售部的一员，除了销售性工作，还会有参加业务会议、向上司提交全部的访问记录、市场调查等复杂的工作，这些不同性质的工作都应毫不保留完全列出。

想从杂乱的目标中找出重点，你可以借助“脑图”来完成，由于脑图的方便与灵活让我们很容易找出工作的重点与次要，逐项去做。如果全放在脑里，常会担心这件事或那件事没做，反而不能专心。

如果列出的工作，你只能完成一项时，又应该先从哪一项着手呢？这时，便要根据事情的重要性排列优先顺序，先做 A 类最重要的事，一次把一件事做到完成或需要休息或有更重要的事要做为止。如此逐一过滤列表上的工作项目。最后，你便完成了一份依重要性而排列先后次序的工作清单了。

长期的计划不包括未来的决定，而是包括现阶段你对未来所下的决心。 ——彼得-杜克

◆千万富翁常常反省自己的生活方式，并及时改进生活品质

有太多的人就是因为从来不去反省自己观察世界的方式，从而阻碍了他们的成功之途。马克-艾伦在他的《梦想的商务：企业家成功指南》一书中这样总结道：

定期花一些时间去反省自己的生活，是非常必要的一件事。在某些情况中，可能会显得尤其必要。进行这项反省工作的时候，我们的头等大事就是回顾过去——要尽可能清晰而诚实地回顾过去——去发现那些对我们的生活来说真正重要的事情，因为正是这些事情而不是别的什么东西，促使我们采取了现在这种生活方式，而不是其他的生活方式。或者说，是它们形成了我们的生活……在所有这些“形成性事件”当中，有的事件使我们形成了一些正确的观念，而这样的事件就应该被铭记在心，同时，这些正确的观念也应该得到鼓励和支持。举个例子来说，在我们的漫漫人生路上，总有那么一些人（至少是一个人）曾经发现过我们身上的某种潜能，进而支持我们在这条或那条道路上走下去。童年时，还是小孩子的我们都曾展现过“小荷才露尖尖角”的才华，然而随着年龄的增长，我们又遭遇到了多少来自不同人的怀疑和嘲讽，甚至连自己都几乎丧失了信心——正是这样的东西磨灭了我们的天赋和才华。

每一个人都会犯错，犯错并不可耻，可耻的是一再犯同样的错误，不知改进。千万富翁的成功之路也并不是一帆风顺的，他们常常会反省自己人生当中最大的错误在什么地方，为什么会有这样一个错误，找到问题的根源，改善目前的生活品质，而且大大提升成功的机率。

很多人只能集中精神一天、两天，或者是一个星期、一个月、一年、两年，但成功千万富翁们却能一辈子集中焦点，全力以赴。这即是千万富翁们跟一般人的差别，他的注意力集中，专注于一件事的态度跟别人不一样，对目标的信心、决心、毅力和坚持到底的精神，和别人不一样。他们都有这样一个特质——他们都不断地分析自己做对的事情，以及做错的事情，并且不断地改善。

我们的确需要不时反省这些事情。同时，存反省中同样也不能放过那些，对我们构成了消极影响的“形成性事件”，不能放过它们在我们心中形成的那些消极观念。一旦你发现了它们的存在，就请把它们扔到汪洋大海中去吧。因为它们并不是什么真理——只不过是由于我们曾经那么相信它们，它们才好像披上了一层真理的外衣。正是这种认真的、反省才为成功鸣响了序曲——由此我们可能开始意识到究竟什么才是真正推动我们进步的力量，而我们又

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

应该如何驱策这些力量，怎样增强自己的运数，也就是说，我们怎样才能最终得到一辈子都渴求实现的目标。

◆千万富翁们懂得目标要少而精，这样才会投入更多的精力

想想一个人拥有的能量，却把它付之于自己的小情小趣之时，有多少时间就会像流水一样悄悄溜走。当一个人沉湎于个人无用的爱好，他生命的能量，便如此轻而易举地，白白地流走而又带不来任何效益。

一个人想要实现的目标是这样的多，但他们都是重要而有效的吗？如果一个人把这些都作为他现在要做的事，那么最终的结果是你可能什么也得不到，正所谓“追两兔而一兔不可得”。对于计划的制定，一定要有重点，一个人不可能没有主次地将精力平摊给每一件事。

选取最重要的目标是一项十分重要的事情。巴菲特，这位美国当代最著名的投资家，也是美国惟一靠股票投资成为亿万富翁的人。

在他１１岁时，曾劝姐姐以每股３８美元买了３股“城市服务公司”的股票，不久股票下跌到２７美元。姐姐担心自己的全部投资将化为乌有，每天责怪巴菲特不该让她上当。后来股票慢慢回升到４０美元，巴菲特赶快卖掉姐姐的股票，去掉手续费后净赚了５美元。但是这家公司的股票紧接着就上涨到每股２００美元。从这件事上，巴菲特获得了他终身遵守的两条准则：

第一，设立目标必须通过严谨的思考和精密的测算；

第二，目标设立后，绝不轻易放弃和改变，尤其是核心目标。

巴菲特在投资上奉行“目标少而精”的原则。他认为投资的公司一多，投资者对每家企业的了解就相对减少。所以他不主张投资过于分散。他认为，投资多元化说穿了是投资者对所投对象了解不足的一种保护性措施。在他４０年的投资生涯里，只有１２个投资目标，１２个目标？试想一下任何一个小股民投资的目标都可能超过的这个数字，却使他拥有了现在的地位。

→虹→桥→书→吧→WWW.HQDOOR.COM

第 26 节：行动才填平梦与现之间沟壑(6)

目标少而精，你就有更多的时间去关注它，才会投入更多的精力。

巴菲特在做新的目标确认前，将达到目标的可能性都做非常精确的估计，有了绝对获胜的把握，他才会实施。１９９３年，巴菲特购买了一家在内布拉斯加深受顾客欢迎的家具公司。这家公司的创办人是一位俄国移民，从未受过正式教育。巴菲特见到她的时候，她已经是９０岁高龄，但每天仍精力充沛地上班，坐在打高尔夫球用的三轮车上在家和公司之间来回奔波。

有一天，巴菲特到她店里问她愿不愿意把家具公司卖给他，她当即开价６０００万美元。巴菲特没有还价，径直回到办公室开了一张６０００万美元的支票给她。这位老太太问他怎么没有请律师和会计师，巴菲特说他相信她。

在清点存货时，她才发现家具公司值８５６０万美元。不过一言既出，她不愿毁约，只是非常吃惊，因为巴菲特当时似乎想都没有多想一下。事实上巴菲特早已摸清这家家具公司值多少钱了。

许多有巨大潜力的人们为一些次要、渺小、非主流的东西阻挡了前进之路，有些人甚至因为斤斤计较而毁了自己的一生。

我们应该做到：

1。把着眼点放在较大目标上。因小失大的人就像是一个没有做成生意的售货员一样，他向经理报告说：“是的，买卖没做成，但我肯定使那位客人知错了。”在销售中，重要的是做成生意，而不是分辩谁对谁错。

婚姻中，重要的目标是幸福、平静，而不是谁在争吵中取胜。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在与员工一起工作中，重要的是发挥他的潜力，而不是就他们犯的小错误大做文章。

在与邻居相处时，重要的是互相尊重与友好相处，而不是总盯着他们是否在说别人的闲话。

如果用部队里的术语来说，我们宁愿失去一场战斗，而赢得一场战争；也不愿因赢得一场战斗而失去一场战争。

2。问："这是否真的很重要？"在每次消极的激动之前，问问自己："这事值得我那样大动干戈吗？"没有比这一提问更好的、治疗为麻烦事而烦恼、激动的药方了。如果我们碰到麻烦事时，问自己一声："这事是否真的重要？"则最少 90％的争吵与不和将不会发生。

3。不要掉进琐事的圈套中。在演讲、解决问题、与同事交谈时，多想那些重要的事。不要为一些表象、肤浅的事情所淹没，集中精力于大事上。

◆仅有想法并不够，还要有进取心、耐心以及毅力

每个人都有过灵光一现的时候，但有的人就把握住了，将其转化为财富，而有的人却毫无所得。依靠创意而成为千万富翁的人往往懂得获得卓越创意仍然不够，因为获得创意只占整个解决问题过程的 10%，其余 90%则是对创意的善后工作，还要有创意者的态度及他们能把创意发挥至何种程度。这里，我们来讲一个故事。

二次大战前，罗杰是一名推销经理，其妻桃乐丝是一名时装模特儿。二次大战时，罗杰应征入伍服役，在战役中受伤，入海军医院疗养了一阵子。在疗养期间，他从事皮革加工以打发时间。罗杰和桃乐丝，无论是哪一个，做梦都没想到这件事竟然决定了他们往后的一生。

二次大战结束后，罗杰返乡恢复平民生活的某一天晚上，桃乐丝的一位朋友到他们家做客（此时他们住在纽约）。茶余饭后，大家闲谈了一阵子之后，这位女士得意地向他们展示她新买的手提包说道："这玩意花了我 80 美金。"罗杰听完之后，便把那只皮包拿过来，翻来复去看了一遍之后说："太贵了！这种货色我用 15 美金就可以帮你做出来。"第二天，为证明自己不是吹牛，罗杰马上出门去买了一套工具和上等牛皮。一回到家，便立刻开始剪裁、缝制，没多久，手提包就完成了。其手工之精致，令桃乐丝看到之后爱不释手！

罗杰看太太高兴，自己也很高兴。在高兴之余，他脑中突然电光一闪，想到既然自己具备技术方面的知识，又有推销经验，桃乐丝在时装界又有许多熟人，自己何不朝皮革制造业发展呢！于是他把自己的想法与桃乐丝商量，桃乐丝也觉得这是个好主意，因此二人联手决心展开行动。

刚开始时，他们在只有三个房间自己的公寓中制造样品（为拿去给买主看的），由桃乐丝设计，罗杰负责制作，二人一同工作得不亦乐乎！但他们都知道还有一个最大的问题尚未解决——那就是该如何获得订单，若无订单，创意再好也是枉然。

罗杰将样品夹在腋下，不辞劳苦地一间一间走纺纽约的大商店，但由于他们年纪太轻，名气又不大，所以不断遭到拒绝。但罗杰并不气馁，他总是替自己打气，鼓励自己继续试别的机会。终于，他遇见纽约第 5 街著名商店 Socks 的供应商。这位供应商一看到罗杰带来的样品便十分欣赏，他表示罗杰能做多少，他都愿意购买。

从此以后罗杰他们小小的公寓房间里每晚都大放光明。他们夫妻俩为了应付订单，日以继夜不断地工作着，皮革与工具散放满地都是，两名孩童穿梭其间玩耍，此时，家庭已变成了工厂。那段日子他们的确过得十分艰辛，夫妇俩不但要维持家计，还要照顾两名幼子，异常劳累。直至今日，在他们当时居住寓所的地板上，仍然留着他们辛勤工作的痕迹。

不久，两三个月转眼就过去了，他们所收到的订单不断。罗杰租下车库上的阁楼，然后和太太二人继续在那儿努力工作。但尽管他们已如此努力，距离摆脱赤字仍很遥远。于是，为了补助家计，第二年，桃乐丝又重返模特儿公司工作。

→虹→桥→书→吧→sjshu.com

第 27 节：行动才填平梦与现之间沟壑(7)

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后来，由于某种创意使他们一跃成为同业之间的翘楚。原来桃乐丝设计出一种小孩用的沙袋型手提袋，她的创意被送到《Look》这个全国性杂志的编辑部。某位编辑对她的创意非常感兴趣，并且还以此为主题写了一篇专题报道，也附带介绍了一下罗杰与桃乐丝的奋斗史。就是因为这篇刊登在全国性杂志上的文章，使他们一夜之间声名大噪，产品在极短的时间便卖出了 100 万个。此后，他们便踏上了平坦大道，Van.S 所制的皮件从此闻名全国。

今天，Van.S 已成长为大企业，所制产品无人不知，无人不晓。由于产品畅销，罗杰与桃乐丝首次获得 100 万美金营利，那一年，他们才 30 岁出头。

就这样，在海军医院疗养期间所获得的某种创意终于发展成一桩大事业，而他们二人的积极、智慧及高度耐力还会继续使事业蓬勃发展下去。

◆千万富翁不会因为过去的牵绊而了限定自己的表现

在美国，许多高中毕业纪念册中，都列有“明日之星”英雄榜，也就是选出准毕业生中最有可能能成为精英之类的人物。在一所高中，1966 年毕业的纪念册上，斯蒂文-斯科特的名字并不见于多项“明日之星”的候选人中，而且，他自己认为就算是在上面，恐怕也没人会投他一票。在今天，也许那些老毕业生们都想不起这个人是谁？

不出众的容貌和缺乏运动细胞，使他无法成为校园中的风云人物，而平均为“B”的成绩，也不足以让我跻身优等生之林。

同校的另一位史蒂文的境遇也与他颇为相似。他的长相和运动才能一样平凡无奇：成绩和斯科特一样普通，好在他是位吹竖笛的好手，是学校乐队的一员。不过在高中橄榄球比赛中，乐队的风头总被风光的运动员们所掩盖。这两位平凡的史蒂芬甚至彼此谁也没有注意过谁。以至于若干年后他们惊讶于彼此曾经是高中同学。

斯蒂文-斯科特的名字对于我们中国人恐怕知之甚少，他是美国电视广播公司（ＡＴＣ）的合伙人之一，美国电视广播公司被称为美国最具生产力的公司。

而另一个史蒂文，当我们写出他的另一半名字的时候，读者一定咂舌的，他就是：史蒂文-斯皮尔伯格。没错，电影《ＥＴ》《辛德勒名单》以及最近上映的《世界之战》的导演。

以“校园标准”来说，两位史蒂文都是毫无成就可言的人。没有会人认为他们将来会有出息。但他们今天的成就却是有目共睹的。

大多数的人都受制于这样狭隘的标准：因为在学校里不是风云人物，就认定自己一辈子不会出人头地。甚至根本从不尝试取得任何的成就。

有一个被许多励志书用烂的故事就象征性地说明了这一点：据说，小象一出生，训练师就将绳子套在它的脖子上，绳子另一端则绑在木桩上。小象很快就领悟到，只要颈上有绳索，就不能自由行动。结果，一直到长大后，它依然受制于一根小木桩。其实，已变成大象的它，可以轻易地将木桩拔起，但因受到过去记忆的束缚而不去尝试，依然让绳索限制自己的自由。

同样的情形发生在大多数人身上：因为在年轻时没什么值得一提的表现，就认定自己平庸，不指望将来会有所成就。而那些能够成为千万富翁的人都会了解到，那些能够成就大事业的人和自己并没有什么两样，差别仅在于他们知道绑住自己的绳索只是一根细线。

那些成为千万富翁的人更懂得：世界上没有微不足道的成就，所有点点滴滴的成就都重要，而且可能就是你未来功成名就的踏脚石。千万富翁们从来不会把过去的失败当作现在或未来缺乏成就的借口，而因此限定了自己的表现。因为他们懂得这两者并没有绝对的关联。

“别把过去的失败或毫无建树，当做现在或未来缺乏成就的借口，或因此限定了自我的表现。两者并无绝对的关联。”——斯蒂文-斯科特

虹桥书吧 WWW.HQDOOR.COM

第 28 节：不同思维方式造就不同生活(1)

第 05 章　不同的思维方式造就了不同的生活

◆在千万富翁的眼中，只要依靠原则，许多事情都会变得简单起来

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与退而结网相比，人们似乎更容易临渊羡鱼，企求上天的恩赐。但在千万富翁们看来，这是一个原则的问题。千万富翁们懂得遵守原则，在他们的眼中，一个人必然要承受这两者其中之一：要么承受原则带来的约束，要么承受悔恨带来的痛苦。

“你必须选择原则，而不是悔恨，因为原则的分量是以盎司来计算的，而悔恨的分量是以吨来计算的。”吉姆-罗恩是这样说的。

选择原则的原因在于，在今后的一两年里，悔恨的影响是不断积累加深的。而这种悔恨的根源就在于你没有遵循简单的原则。

比如，一个人得了龋齿。如果现在补这颗龋齿，他大概要付几十元。如果你任其发展下去，那么有一天你要为它掏几百元甚至上千元。所以付几十元，坐在椅子上待一会儿，所承受的痛苦是比较轻的，而且不再让他有后顾之忧。但如果听之任之，对这个人而言则有百害而无一利。这颗龋齿不会自己好起来的，你必须下决心治疗。

对于人生也是一样，不管是什么，只要你发现存在问题，就要开始进行调整、纠正。《楚门的世界》是一部精彩的电影，金?凯瑞在影片中扮演的是一个从小到大生活在电视剧中的人物，而他对此一无所知。楚门以为自己作出的选择不受人干涉，然而他的生活完全是由遥远的电视制作人控制的。最后，楚门知道了这个秘密，决定逃出从未踏出过半步的小镇。但是为了保住这个受大众欢迎的电视节目，制作人设置了一道又一道障碍，阻止楚门逃走。在某个时刻，助手问制作人：“你认为楚门会找到出路吗?”制作人回答说：“只要楚门离开的决心坚定，他其实随时都可以离开这里。事实上，他喜欢他所生活的这个世界。”

一个人的生活是他自己喜欢的生活，还是别人喜欢的生活?有时候，让别人替你做决定似乎更简单一些，如果事情无关紧要，也无大碍，但如果人生的重火决定也让别人替你抉择，那么，你永远不可能了解自己的本性，永远不可能把独特的才华展现出来。

那些成为千万富翁的人，他们的动力就是自己在选择人生。

在美国调查公用收费电话的使用情况。打电话的人通过收费电话拨长途，接线员问他希望使用哪家电话公司的服务，如果打电话的人不知道这样的公州，他会说“无所谓”，或者“任何一家公司都行”。结果，一些精明的企业家建立了这样的电话公司，如“无所谓电话公司”、“任何一家电话公刊”。当接线员听到“无所谓”时，他就把电话接入了那家公司的记账系统。接着，打电话的人会收到巨额的话费单。这些公司之所以能够存在，是因为人们把选择的机会留给了别人。

如果你不使用自己的大脑，别人就会替你使用。

其实，这样做并不难，一个人不必去做一些特别惊天动地的事情来大力提升自己的成就感。只要立志遵循某个简单易行的原则就足够了。然后再确立另一个原则，接着再着手于下一个原则，一个一个地来。一个人所要做的就是确立一系列的简单易行的原则，只要一个人能做到这一点，那么不出一年的工夫，他就会发现自己再也不是从前那个碌碌无为的平庸之辈了。一切都可以发生改变。

◆千万富翁懂得“推迟满足”，注重长远思维

心理学家曾做过一个“推迟满足”的实验。所谓推迟满足就是说暂时忍耐一下当时的欲望，等待一个更大的成果。

美国斯坦福大学的心理学家瓦特-米伽尔于 1960 年开始进行了这个试验，试验对象是斯坦福大学附属幼儿园的孩子。试验开始时，研究人员带着孩子们在房间中玩耍。接着，研究人员说有事必须离开房间一会儿。在离开前，把孩子最喜欢吃的糖果和一个按铃放在孩子面前。研究人员告诉孩子，如果能耐心地等他回到房间，就可以得到许多粒糖果，但如果孩子不想再等下去了，也可以按铃，研究人员听到铃声便马上返回房间，但在这种情况下，小孩只能得到一颗糖。在孩子完全明白以上情况后，研究人员就离开房间，并会在 20 分钟后或小孩按铃后立即回来。这时，小孩面临着选择：他可以马上按铃并得到一粒糖，但如果想得到

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

更多的糖果，就必须等待 20 分钟。

在这项研究中，有的孩子耐心地整整等了 20 分钟。当然，这 20 分钟一定非常漫长。这些孩子用尽各种方法让自己撑下去；有的闭上眼睛不去看诱人的糖果，将头埋人手臂中，自言自语，唱歌，玩弄自己的手脚，甚至努力让自己睡着。最后这些了不起的孩子得到了许多块糖果的奖励。而有些孩子则比较冲动，研究人员才走几秒钟便按铃，甚至有孩子夺手拿走了糖果。

米伽尔认为糖果试验是个足以磨炼孩子灵魂的难题，是一个象征冲动与自制、本我与自我、欲望与克制力、追求满足与延迟满足的永恒难题。从这个试验中可以看出孩子的性格特质，甚至可以由此略窥孩子未来的人生走向。

米伽尔本人很有耐心，他的试验一直追踪这些孩子到中学毕业。十几年时间过去了，原来幼稚的孩童现在长成了青春焕发的少年。心理学家的预言被证实：当年面对糖果诱惑时反应不同的孩子现在的发展情况也大为不同。四岁时就能抵抗诱惑的孩子此时显得社会适应能力较佳，比较自信，人际关系和学习成绩比较好，能积极迎接挑战，面对困难也不轻言放弃，在压力下比较不会崩溃、退却、紧张或乱了方寸，他们的父母或教师对他们的评价当然也就比较高。

冲动型的孩子则表现出一些较负面的共同特征，如让人觉得难于与人接触，顽固而优柔寡断，容易因为挫折而丧失斗志，认为自己是坏孩子或无用，遇到压力容易退缩或惊慌失措，容易怀疑别人、嫉妒或羡慕别人，由于冲动、脾气急躁，因而常与人争斗或做错事。

一位作家说："其实人与人都很相似的，就差那么一点点。"这一点点，在相当程度上，就是一种自我克制的能力。正是由于对自我欲念的调控，才显现出人性的高贵与光辉。

进行糖果试验的米伽尔同时发明了一个冗长的名词："目标导向的自发式延迟满足"，他十分强调自我调节情绪的意义，认为只有克制冲动才能有效达成某种目标。

千万富翁成功的一个重要态度就是长远思维模式，凡是成功的人他们都有一个长远的打算，他们不断地调整他们日常的思想和行为，以配合长期的目标。

哈佛大学对个人成功因素做了一个纵向调查，试图找出一些影响人们成功的因素。他们研究的因素有教育，智力，家庭，社会背景等等，他们发现很多富家子弟很不成功，而很多出身贫寒的人反而很成功。经过反复研究，他们认为最重要的一个因素是"时间透视力"。时间透视力是指当你计划每天的事情和活动的时候，你所能考虑的时间长短。时间透视长的人毫无例外的能够使自己做的每一件事情都成为长远目标的一个部分，平均而言，专业人士的时间透视力可以达到 10 年、15 年甚至 20 年。

而失败的人，就典型的时间短视，他们只关注短期的快乐和享受。

◇欢◇迎◇访◇问◇虹◇桥◇书◇吧◇HQDOOR.COM

第 29 节：不同思维方式造就不同生活(2)

日本"住友"银行总理事小仓曾讲过下面一段故事：

"有一年大地震，铜丝价格因而暴涨，以铜丝为原料的行业，都借机抬高产品价格。我有位制伞的朋友跑来和我商量这个问题，我奉劝他：千万不要趁火打劫！尽量用以前的旧价。甚至还亲自去为他和客户接头，帮他推销。当时我们的做法，曾经遭受许多制伞业的指责，但我坚持，为了维护公司信誉非这么办不可。

"地震后的大变动逐渐过去了，商场渐渐恢复稳定，许多制伞同业都纷纷因货物滞销而受损失，甚或被迫倒闭，只有我朋友的公司屹立如故。"

"只因为我们在大家哄抬物价时，不盲目随从，给了顾客一种相当的信任。借着顾客对我们的信任，安然度过了危机，而且还生意兴隆。由此可见，贪图眼前利益的人，往往要付出更大的代价，遭受更大的损失！"

◆清楚地了解什么是自己该做的，什么又是不该做的，这是所有千万富翁具备的条件

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

约翰-沃纳梅克——美国出类拔萃的商业家这样说过：“没有什么东西你是想得到就能得到的。”

很多人想成功，但只愿意做很少的努力。千万富翁即使害怕也会行动，而穷人因害怕而没有作为。

成功的人与那些蹉跎人生的人的最大区别，就是——行动！

如果让你跟着一个成功人士一周的时间，看他每天在干些什么，看他为了生意的发展如何投入、尽心尽力地工作，你就会感叹：“难怪他会做得这么好！”

怎么样的行动能获得最大的成功呢？是马上大规模行动！

美国钢铁大王安德鲁-卡内基在未发迹前的年轻时代，曾担任过铁路公司的电报员。

有次在假日期间，轮到卡内基值班，电报机滴滴答答传来的一通紧急电报，内容令卡内基几乎由椅子上跳了起来。

紧急电报通知在附近铁路上，有一列货车车头出轨，要求上司照会各班列车改换轨道，以免发生追撞的意外惨剧。

当天是假日，卡内基怎样也寻找不到可以下达命令的上司，眼看时间一分一秒过去，而一班载满乘客的列车正急速驶向货车头的出事地点。

卡内基不得已，只好敲下发报键，冒充上司的名义下达命令给班车的司机，调度他们立即改换轨道。避开了一场可能造成多人伤亡的意外事件。

按当时铁路公司的规定，电报员擅自冒用上级名义发报，唯一的处分是立即革职。卡内基十分清楚这项规定，于是在隔日上班时，写好将辞呈放在上司的桌上。

上司将卡内基叫到办公室内，当着卡内基的面，将辞呈撕毁，拍拍卡内基的肩头：“你做得很好，我要你留下来继续工作。记住，这世上有两种人永远在原地踏步：一种是不肯听命行事的人；另一种则是只听命行事的人。幸好你不是这两种人的其中一种。”

清楚地了解什么是自己该做的，什么又是不该做的。这是所有千万富翁皆需具备的条件。

成功者之所以能够成功，取决于他愿意去做一些失败者所不愿意做的事。反之亦同，失败者之所以导致失败，乃在于他一直在做成功者所不愿意做的事。

要能够清楚地明了什么是该做或不该做的事，先决条件就是必先拥有明确的目标，再则需要清晰的定位，再加上衡量的智慧，就可以产生正确的判断力，看清自己该完成的任务。

一味反抗，不听命行事，或固执畏缩，只听命行事的人，的确难以成功。真正的成功者，是能运用心中的天平，来取得两者间平衡的人。

当一个人获得清楚的定位，看清自己该做的任务后，没有别的选择，他必须立即行动。如果自己意识中有任何想拖延的消极思想产生，不妨想想卡内基若在那一刻有所迟疑，将造成多少人的伤亡？

纳尔逊说过：“没有尝试的地方，就绝对没有成功的尝试。”也许你听过这个笑话：“昨天晚上，机会来敲我的门，当我赶忙关闭报警器，打开保险锁，拉开防盗门，它已经走了。”

这故事的寓意是：如果你活得过于仔细，你就可能错失良机。

人间的事情没有一件绝对完美或接近完美，如果要等所有条件都具备以后才去做，只能永远等待下去了。

每一个工作——不论是经营事业、高级推销工作或在科学、军事、政府机关工作，都需要脚踏实地的人来执行。主管在聘用重要职位的人才时，都会先考虑下面这些问题，然后才决定是否聘用。这些问题有：“他愿不愿意做？”“他会不会坚持到底把事情做完？”“他能不能独挡一面，自己设法解决困难？”“他是不是有始无终，光说不做的那一种人？”

这些问题都有一个共同的目的，就是设法了解那个人是不是“说做就做”。再好的新构想也会有缺陷。即使是很普通的计划，如果确实执行并且继续发展，都比半途而废的好计划要好。因为前者才会贯彻始终，后者却前功尽弃。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

如果一个人一直在想而不去做的话，根本成不了任何事。

有人说世界上的人分别属于两种类型。成功的人都很主动，我们叫他“积极主动的人”；那些庸庸碌碌的普通人都很被动，我们叫他“被动的人”。仔细研究这两种人的行为，可以找出一个成功原理：积极主动的人都是不断做事的人。他真的去做，直到完成为止。被动的人都是不做事的人，他会找借口拖延，直到最后他证明这件事“不应该做”、“没有能力去做”或“已经来不及了”为止。

→虹→桥→书→吧→sjshu.com

第 30 节：不同思维方式造就不同生活(3)

（贴士）如何避免万事俱备才行动所带来的损失？

为避免“万事俱备以后才行动”所引起的重大损失，下面两件事可以作为参考：

1．要预料种种困难。

因为每一个冒险都会带来许多风险、困难与变化。假设你开车跑长途，一定要等到“没有交通堵塞、汽车性能没有任何问题、没有恶劣天气、没有任何类似的意外”之后才出发，那么你什么时候才出发呢？你永远走不了的。当你计划到某地时，先在地图上选好行车路线，检查一下车况以及其他尽量排除意外的做法。这些都是出发前需要准备的事项，但是仍无法完全消除所有的意外。

2．发生困难时，要勇敢地面对现实，绝对不能畏缩。

成功的人并不是行动前就解决所有的问题，而是遭遇困难时能够想办法克服。不管从事工商业、还是解决婚姻问题或任何活动，一遇到麻烦就要想办法处理，正像遇到桥梁时就跨过去一样自然。

我们无论如何也买不到万无一失的保险，要下定决心去实行你的计划。

具体可行的创意的确很重要，我们一定要有创造与改善任何事的创意。成功跟那些缺乏创意的人永远无缘。

但是你也不能对这一点有误解，因为光有创意还不够，那种能使你获得更多的生意或简化工作步骤的创意，只有在真正实施时才有价值。

每天都有几千人把自己辛苦得来的新构想取消或埋葬掉，因为他们不敢执行。过了一段时间以后，这些构想又会回来折磨他们。

记住下面两种想法：第一，切实执行你的创意，以便发挥它的价值。不管创意有多好，除非真正身体力行，否则永远没有收获。

第二，实行时心里要平静。有人说天下最悲哀的一句话就是：我当时真应该那么做却没有那么做。每天都可以听到有人说：“如果我在那时开始那笔生意，早就发财了！”或“我早就料到了，我好后悔当时没有做！”一个好创意如果胎死腹中，真的会叫人叹息不已，感到遗憾，如果真的彻底施行，当然也会带来无限的满足。

你现在已经想到一个好创意了吗？如果有，现在就去做。

◆每一个千万富翁都有自己独特的方法，而这得益于他找到方法的思想

每一个千万富翁都是有自己的方法，而效率最高的方法是学习成功者的系统，然后效仿该系统。

w．爱德华兹-戴明博士是个美国统计学家，因将高质量做事方法带到日本而倍受人们推崇。在他 1950 年到达日本之前，在美国人眼中，“日本制造”的标签是质量低劣的代名词。

那么，戴明博士教会日本人是什么使他们的产品质量发生了这么大的变化？答案非常简单，但很深刻。戴明根据多年的数据分析证明，在所有的失败中，有 94%并不是由于人们不想把工作做好。事实上，大多数人想把工作做好。如果不是人的因素，那么究竟是什么原因呢？

是方法。方法——而不是人——是那 94%失败的“罪魁祸首”。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

曾有一位教授在一次小型讲习班上演示过这个观点。他在一张桌子上放了一块蓝绒珠宝衬垫。然后，他在中间放了一个珠宝商用的放大镜、一把特殊的镊子和 50 颗晶莹闪亮的钻石。

他解释说："这些闪闪发光的石头并不都是钻石。在这一堆里，有 49 块氧化锆（假钻石）和一颗真钻石。如果你们有人能找出这颗真钻石，我就把它送给他。有谁想试一试吗？"

所有人都跃跃欲试。"只能试一次；而且你们每人只有 60 秒钟的时间。"

他们一个接一个地试图找到真钻石，但是只有这么短的时间，大家都失败了。这位教授同意告诉大家寻找真钻石的系统。在时钟的滴答声中，他开始将每一块石头翻过来，让平面向下，琢面向上。他用了 55 秒钟的时间把石头码放成这个姿态：平面向下。接着，在还剩下的几秒钟时间里，他从上方往下看着石头，用自己的肉眼就找到了真钻石。一旦安排妥当，每次找出真钻石就变得异常简单。

为什么？因为所有的氧化锆都是一个"模样"，完美无瑕。只有钻石上面有个瑕疵——有一小块碳，叫做内含物——灯光的反射与其他石头略有不同。这个不同点很明显，肉眼就能分辨出来。现在，系统（或秘密）公开了，所有人都想再试一试找出真钻石。

"不，"教授解释道，"你们有过机会了。由于你们不知道这种方法，因而你们一无所得。而我知道这种方法，所以我每次都能找到钻石。"

一个大学毕业后 6 年内共做过 9 种工作、平均月薪不超过 1 500 美元的失败者，却成为年收入超过 492 位《财富》500 强企业总裁的富豪。一个被上司认为绝不会在营销界有所成就的人，如何成为美国最成功的消费产品营销专家？　他就是斯蒂文-斯科特。在斯蒂文-斯科特看来，他的成功不是因为幸运，也不是因为才智过人，而是因为他们采取一连串特定的步骤，懂得找对方法。

斯蒂文-斯科特在《一个千万富翁的笔记》一书中，有这样一段话：

成功不是幸运女神的恩赐，因此你不必等待中大奖。成功与否也与学历无关，所以你并不需要哈佛 MBA 的文凭。能否成功甚至与是否保持"积极的心态"亦无关联（如果成功只需态度积极，那么每位拿到房地产执照、或从事营销的人都将是富豪了)。事实上，一个人在某个领域或某个阶段的成就，都是他（或她）为达到既定目标而采取某些特定行动的结果。

→虹→桥→书→吧→sjshu.com

第 31 节：不同思维方式造就不同生活(4)

举例来说，飞机能从一个城市起习，然后平安地降落在另一座城市的机场，并不是因为机组人员够幸运，或是具有开飞机的天分，也不是因为他们不断告诉自己"一定能办到，一定能，一定能。"他们之所以能安全地完成习行任务，是因为从起飞到降落的过程中，他们采取一些特定的步骤。

许多人在商业冒险中失败过，并因此而自怨自艾，其实这时正是重新思考原因的时候。千万富翁们在启动他们的财富机器之前，总是要寻找成功的方法。有了正确的方法，你就有了巨大的"杠杆作用"。一旦找对了方法，它就能为你节省时间、精力和金钱。如果一开始就没有对头的方法，要取得成功几乎是不可能的。

如果你有又好又简单的想法，就把它付诸实施。只有这样，操作的时候才不至于使它过于复杂。

——格雷格-约翰斯顿（秘密三人行公司创始人之一）

◆千万富翁注重理性思维，懂得让自己的思想控制情感

有一句西班牙谚语将我们的思想怎样影响我们的人生观作了总结:"当一个扒手遇到一位牧师，他看到的全部是口袋。"这句话就明白了我们的思想左右着，我们看世界的方式。扒手想的只有一件事情，从别人的口袋中偷取有价值的东西。在扒手改变他们的行为之前，他们的钱改变他们的思想。如果扒手能"换一种方式思考"，从牧师的角度看世界，你猜会怎么样？他的生活会发生 180 度的转变，对吗？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们都有可能成为千万富翁，只要我们能控制输入我们伟大头脑的东西——“思想”。只要有足够正确的输入，我们的思想会开始控制感情，否则便是感情控制思想。

孩子们是最好的例子，儿童大多时候在找事做、找乐子来娱乐自己或要其他人来娱乐他们。我们都认为孩子们“聪明”，因为他们正在成长。我们并不期望孩子们表现成熟，因为他们仍是儿童。但有些人到了 30 岁仍像小孩，这时我们便不觉得他们聪明或吸引人了。为什么？因为我们期望一个人随着他的年龄成熟。

虽然成熟牵涉的原因很多，它一定包括用思想来主宰我们的生活——经过一连串合理的决定，而不是让感情来控制我们。这也许可以解释为何“无聊”是我们生活中最大的问题。很多人有成年人的身体和脑子，却仍由感情来控制自己，这种人是永远找不到可以满足他们的东西。一个人的生活并不是由他所具有的东西组成的。

让情感控制想就容易将注意力放在错误的对象上，是非常容易发生的，我们经常会遇到这种情况。这里有一个测试，看看你是否将注意力放在了正确的对象上。

你能够用一笔把下面九个黑点连起来吗？而且要一气呵成。

乍一看这个问题似乎是不可能解决的。将其中的 8 个点连起来是很简单的，而连 9 个点是在藐视逻辑。

如果你还没有发现如何解决这个问题，可能是因为你碰到了概念上的困扰。我们常常将自己限制在一小部分解决问题的可能方法。比如，许多人假定这个问题答案是由垂直和水平的线组成的，这些线也一定是限制在 9 个点组成的正方形里面的，但这些限制中没有一条在问题的任何部分中提到过，对角线和超出想像的边界的线提供了一个解决问题的方向。

并没有规定要求你一定要在框框里画线。但是大多数人都坠入了传统思维的陷阱。他们以前玩过迷宫的游戏。墨守成规的人花费了很多时间和精力来解决这个问题，因为他们将注意力放在了错误的思维方向。

而非传统的人让自己改变了主意的焦点。他们寻求新的捷径，寻求创新的解决方式，寻求新颖的、更好的、打破传统的解决方法。换句话说，他们迫使自己换一种方式思考。只要我们换一种思考方式，就能得到获得不同的收获的位置。

一个人必须理性地思考，才能有效地运用此种力量。理性的思考者不让任何人代替他们思考。千万富翁的人都有一套达成目标的方法。他们会收集资料，征询别人的意见，但是由自己作最后的决定。

理性的思考有两项基本原则：第一，对于未知的事实或假设，有推论及判断的能力。第二，对于已知的事实，能够加以归纳分析。

理论的思考者通常会采取两个步骤。第一，分辨事实及未经证实的传闻。第二，把事实分成两类——重要及不重要。重要的事实可以用来达成你的目标，其余则都是无关紧要的。

许多人对于道听途说的传闻以及无关紧要的事实，不停地钻牛角尖，因而导致失败及悲剧。理性的思考者能够判断别人所表达的意见是否有价值。如果全盘接收某些自以为是的偏见、成见，或是想当然的臆测之词，是非常危险的。

理性的思考者也知道，朋友的意见不一定值得采纳。如果他需要忠告，宁可付费寻求可靠的咨询对象。他知道凡事必须经过审慎的考虑，才会有价值。

理性的思考者不会意气用事。他们以合乎逻辑与规则的方式处理问题，不会受情绪的左右。

◆千万富翁懂得运用想象的力量，因为想象力胜过意志力

贫瘠的思想不能产生富庶，财富只会来源于阔绰的思想。一个人就是自己播下种子、精心培育后的果实。如果他希望获得更好的收成，他就必须播种更好的种子。就像苹果种子不会长出桃树一样，贫乏的思想不会产生繁荣昌盛。橡树果必然会长成橡树，一个人脑子里的镜像势必成为你的现实。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

※虹※桥※书※吧※sjshu.com

第 32 节：不同思维方式造就不同生活(5)

每一种思想都有一个结果。任何思想都不可能免费“栖息”在你的头脑中的。每一种思想都是投入到你生活池塘里的石子——产生的是真真切切的涟漪。

大约 100 年以前，有个名叫埃米尔-库埃的法国大夫说了一句话：

“当意志力与想像力发生冲突的时候，最后的赢家一定是想像力。”

换句话说，一个人的意志力（理智、理性的自我）与他的想像力（创造性的右脑）发生冲突的时候，往往总是想象力获胜。孩子被告知床底下没有怪物——但是，一旦关了灯，孩子的想像力就肆虐起来。如果你想稳定孩子的情绪，顺从想像力的做法会比理智更有作用。（别担心，孩子。在我们家里的怪物不是伤害孩子的那种。我们只让保护孩子的怪物进来。）

我们这些成年人并没有什么不同——我们想像中的怪物同样狰狞恐怖。你有没有因为害怕被拒绝而退缩过？当然，我们都有过这种表现。我们的内心都很柔弱、不确定。

我们常常到头来去设想出现最糟糕的情形。我们能看到别人将我们否决，我们会去揣测他人的心思。“我敢肯定她不喜欢我。”“也许他能看出来，我并不像表面上那么成功。”

而千万富翁懂得去设想最佳情形，设想自己获得了成功。要往他们的脑子里“安装”正面的想法。想像最佳情形的做法并不总是奏效。有时，最糟糕的情形的确会发生。但是，想像最佳情形奏效的概率更大！

因为人们实际上的确在揣摩你的心思。你的“想法”会下意识地表现在你的言行中，而对方也会下意识地接受到。设想出现最佳情形，预计产生最好的结果。是你必须要做到的。

杰克-尼克劳斯（Jack Nicklaus）在他的著作《我的高尔夫之道》中，披露了自己是如何跻身于伟大的高尔夫运动员行列。在每次击球之前，他都会在脑子里形成整个击球过程画面。

“即便是在练习的时候，每次击球前我也是脑子里出现这种彩色画面，”他说。“首先，我‘看到’球落在我希望它落到的地方，漂亮的小白球，高高地停在翠绿的草地上。接着，图像很快发生了变化，我‘看到’球飞到了那里——包括它的路线、它的轨迹、它的形态，甚至它落地的样子。然后，图像似乎是‘淡出’了，下一个图像表现的是我的挥杆动作，将刚才的图像变成了事实。”

生活中有时候的确是一切都悬在成败分界线上——要么是百分之百的成功，要么就是一败涂地。努力和拼命于事无补，只有实现它才能获取胜利。正是因为这个原因，清楚地看到自己的目标是至关重要的。在运用这种生动构想的新方法时，你会发现你的个人形象开始与自己脑子里的新形象叠加起来。

你要只考虑自己想要的东西，永远不去考虑不想要的东西。要设想自己正在赚取实现目标所需要的钱财。要写，要读，要说，要看。注意看着你的目标是如何神奇般地成为你生活中的现实的。

◆富翁们懂得财富并不与学历成比例

据有关部门一次对中国 15 个省市千万富翁调查的结果显示：

受教育程度硕士及以上者为 310 人，占 3.1%；大学本科 242 人，占 24.6%；大学专科 2503 人，占 25.4%；高中 2230 人，占 22.6%，初中 1201 人，占 12.2%；中专 1026 人，占 10.4%；小学 172 人，占 1.7%。

从调查结果来看，中国的千万富翁受教育程度集中在中学、大专、本科上，平均值在大专水平，本科学历的富翁中以年轻人居多。在早期创业时，外部环境变化大、机会较多，在这种经营环境中，低文化层次的人更容易适应，因为他们没有精神负担，思维敏捷且更具冒险性，所以这些人在资本原始积累阶段更容易获取财富。

事实上，许多中学毕业的老板，边干边学，他们的管理水平其实已大大超过本科生水平，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

比高学历的年轻老板实际水平更高。富翁的言行方式是他们有别于常人、获得财富、最终取得成功的重要基础。你若想挤入富翁行列，就要对他们的思考方式、行为方式、性格塑造等多方面进行详细了解，与自己比较后，取长补短为自己创业打下良好基础。

千万富翁绝大多数看起来确实没有过人之处。相反，他们在对自己的看法方面，往往有某些自卑感。这些白手起家的千万富翁怎么会那么普通呢？在他们刚刚开始他们的人生之路时，老师、父母等等诸如此类的权威人物告诉过他们：“你不是天才。”

在罗伯特-斯腾伯格所著的《成功智力》一书的前言中，他这样写道：

我在耶鲁大学谋得了一个终身教授的职位。我得过许多奖，发表过 600 多篇论文，出版过许多著作，并获得 1，000 万美元的科研经费。我是美国艺术与科学院的院士，并被列入《美国名人传》……也许我在生活中最大的运气就是失败。当我还是个孩子的时候，我在智商

测试中表现得一塌糊涂。那为什么说这是运气呢？因为我在小学时就知道，如果我会成功，那将不是由于我的智商……正如无数智力测试的低分并不能妨碍成功，高分也不能保证就会成功。

斯腾伯格与大多数千万富翁一样，他们在刚刚开始人生之路时，或在学生时代，都因某人或某事而被降了级。他们都以超人的努力以及最终获得的超人业绩对所谓的智力天才做出了回应。斯腾伯格还因提出衡量各种智能的标准而表现出伟大的独创性。斯腾伯格把他的书献给他四年级的老师。显然，这位老师不很在意智商测试的分数，而自从那时起，他也一直不负所望。斯腾伯格以优异成绩毕业于耶鲁大学，并获文学学士学位，然后又在斯坦福大学获得哲学博士学位。

※虹※桥※书※吧※sjshu.com

第 33 节：不同思维方式造就不同生活(6)

不用多说，每一个人都知道，在知识经济的时代，知识几乎等同于财富。然而现实生活中，我们看到两者常常并不完全契合。

几乎每一个能把语言变成文字的人，都会把教育作为划分人群类别的一种重要方式。不过我们却看到太多的实例，有许多的成功者并没有上过大学，而成为世界顶尖的知识英雄。

喜欢以鲨鱼自比的拉里-埃里森，在耶鲁大学２０００届毕业典礼上有过一段十分偏激的演讲，几乎涵盖了ＩＴ界的顶尖人物：

“我，埃里森，这个行星上第二富有的人，是个退学生，而你不是。因为比尔-盖茨，这个行星上最富有的人——就目前而言——他也是个退学生，而你不是。因为艾伦，这个行星上第三富有的人，也退了学，而你没有。再来一点证据吧，因为戴尔，这个行星上第九富有的人——他的排位还在不断上升，也是个退学生，而你不是。……”

拉里大肆散布他的“退学”论——“因为你没辍学，所以你永远不会成为世界上最富有的人。”我们相信他针对的并不是教育的本身，而是教育的体制，尽管他演讲的结果是被带离了演讲台，可是他的演讲中还是有一句话触及到了实质：

“你们已经吸收了太多东西，以为自己懂得太多。你们再也不是１９岁了。你们有了‘内置’的帽子，哦，我指的可不是你们脑袋上的学位帽。”

知识本身并没有害处，它毕竟只是一种工具，只是掌握知识的人没有很好地运用它。

犹如布兰德所说：“有许多人孜孜以求地为了获取知识，最终成为了一个受过教育的傻瓜。”

这样的人在我们的生活中并不少见，他们思考起问题来教条刻板，不知如何把他的知识运用于实际生活中。更可怕的是，他们的知识常常会用于对成功者的评头品足。获得越来越多的知识是他们生活中惟一的兴趣，但却从来没有找到一种方式运用知识，把知识变为获取成功的手段让自己和家庭从中受益。

时尚服装的创始人多纳-卡兰就没有受到过什么教育。而众所周知的发明家托马斯-爱迪

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生也是在年仅16岁的时候，就被迫离开了就读的学校。另外，微软公司总裁比尔-盖茨不也是在大学中途退学了吗？

有如此之多的成功者都没有在一般的教育体系——即正常的教育渠道——中受到所谓正式的教育，但他们却同样掌握了符合自己天赋的一门甚至多门专业知识——自己将要有所成就的那个领域的特殊知识。

下面有一批从来没有从大学毕过业的亿万富翁。他们没有让自己缺少学位或者文凭的事实拖住他们前进的脚步：

保罗-艾伦，微软

迈克尔-戴尔，戴尔电脑

拉里-埃里森，甲骨文

杰伊-范-安德尔，安利公司

理查德-德沃斯，安利公司

史蒂夫-乔布斯，苹果电脑

彼得-詹宁斯，美国广播公司新闻部

沃尔特-克朗凯特，哥伦比亚广播公司新闻部

哈里-杜鲁门，美国总统

史蒂芬-斯皮尔伯格，电影导演

特德-特纳，特纳网络公司

◆千万富翁们认为对自我的教育投资才是最保险的投资

你也许听到过许多人这样说："我要是在××年买××股票该多好啊！我今天一定是腰缠万贯了。"通常，人们想到的是对股票、固定资产或其他形式的财产等方面进行投资。而实际上，最有益的投资是自我投资，即对那些能够增加精神力量和效益的学习和训练进行投资。

千万富翁们知道，它们5年以后多么强大，并不是取决于它们未来5年做些什么，而是取决于今年它们做了些什么，投资了什么。要得到利润，要想在将来得到高于"正常"人收入的额外收入，你必须对自己进行投资。千万富翁从不吝惜于对自我的投资，即为教育的投资和为开动自己的思想机器进行投资，因为千万富翁们懂得这会在将来给自己带来可观的利润。

确实，教育是一个人对自己进行的最重要的投资。有些人常用在学校的学习时间或得到的文凭、证书、学位的多少来衡量一个人的受教育水平。但这种只注意数量的教育不一定能造就出一个成功者。通用电气公司董事长拉尔夫=考迪那这样表达了商业管理人员对教育的态度："我们最杰出的总裁中，威尔逊先生和科芬先生两个人，他们从未进过大学。虽然我们目前有的领导人有博士学位，但41位里面有12位没有大学学位。我们感兴趣的是能力，不是文凭。"

一个文凭或学位也许帮助一俱找一份工作，但它不保证你在工作上的进步。商业最注重的是能力，而不是文凭。对某些人来说，教育意味着一个人的脑子里储藏有多少信息和知识。但死记硬背事实、数据的教育方法不会使你达到目的。我们越来越依靠书本、档案和机器来储存信息，如果我们只能做一些一台机器所能做的事情，我们就真的会陷入困境了。

真正的教育，值得投资的教育是那些能开发和培养你的思维能力的教育。一个人的受教育程度如何，要看他的大脑得到了多大程度的开发。简言之，要看他的思维能力。能改善思维能力的方法就是接受教育。但千万富翁们并不是为了一纸文凭而去学习，他们去的目的是为了进一步开发他们的大脑思维能力。这一点才是对将来进行的最保险的投资。

华尔街传奇炒家江恩开始在为客户和自己炒做的时候同样经历了新手必然遇到的起起落落，很快他认识到：所有的成功人士——无论是律师、医生还是科学家，在开始赚钱以前，都对自己特定的职业和追求进行了多年的学习和研究，因此江恩决定花十年的时间研究应用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

与投资市场的交易法则，并将全部的精力投入到投机这一有利可图的职业中。

虹桥门户网 WWW.HQDOOR.COM

第 34 节：不同思维方式造就不同生活(7)

江恩花了 9 个月的时间泡在纽约的图书馆和大英博物院，没日没夜的工作，大量的研究过往的股票、期货市场的交易记录和华尔街的大炒家的操作方法，并总结出一套以自然规则为核心的交易方法，在他的分析理论中着重分析了价格和时间的周期性关系。江恩引用《圣经》中的名言：“已有的，还会有；已做的，复去做。阳光之下没有新的东西。即使我们会说，看呀，这是新的，它却早已存在于我们之前的年代。”

许多人认为江恩的投资理论和交易方法高深莫测，江恩则认为，只要跟随固定的规则买卖，任何人都可以在期货市场获利，而且得胜的机会比投资股市高。

从这里我们可以看到千万富翁们并不是天生就这么神奇就会在市场上获利的，他们都是投入大量的时间、精力去学习。

学习模仿成功人士的基本思路，按照这个思路学习、看书，就能有效的提高读书的效率，达到读书的目的，吸收到成功人士的经验，同时形成了自己的成功体系。

◆千万富翁总是尽可能多地了解自己领域的专业知识

千万富翁们知道成功的基础之一，就是自己对即将从事的领域拥有深入的知识，或者说某一领域的专业知识。缺乏对所从事行业的了解往往是导致失败的主要原因之一。

在购买麦当劳前，为了发现麦当劳兄弟美味的炸薯条的秘密，雷?克罗克不停地寻找，就像一个侦探在搜寻线索一般。后来，他不断地改进方法直到满意为止。他的努力得到了回报，麦当劳今天如此受欢迎的原因之一就在于它美味的炸薯条。

学习并不意味着为了一张文凭或某种证明，更重要的是得到知识、经验、方法甚至是智慧。当千万富翁向自己的目标进取时，他们就会越来越发现知识的重要性。

千万富翁们从不把在学校的时间多少与学问的高低混为一谈。有些人在学校念了很多年书也没有什么学问；有些人念书不多，但学问却非同小可。因为他们的关注点是不一样的：能获得成功的人关注的是他们所学到的知识会为他们带来什么；而大多数人关注的是他的文凭会为他带来什么。

事实上，每一个成功的千万富翁都把知识当作是成功的重要条件，只不过在获取知识与运用知识的途径上，他们并不拘泥于一纸文凭。

的确，在社会上，文凭能够为我们打开许多大门。但文凭并不能保证一个人走向成功，它常常是给予人们一个机会。只有在一个人知道如何更好地利用这些知识以后，它们才会发生作用。

美国快递公司的研究显示，在人员训练上所作的投资其回收的金钱最多。据研究指出，有超过 10 年的时间里，投资在人员训练上的，较之投资在其它领域其回报率有成倍的增长，甚至超过了房地产、股票和债券。实际上，在千万富翁的眼中，比起任何其他种类的投资，自我的教育投资是最具价值与升值潜力的投资方式。他们不必要为了学分而去注册，重要的是将所学应用到实现自己目标上来。

真正有知识的人，懂得运用知识赋予的力量，改善生活。社会在变，世界在进步。真正的知识，是在于拿捏住变化进步的关键地方，将自己改变，以适应社会所需。

尽管“许多人没有上过很长时间的学，却成为了各自领域的专家”这一论断存在，但我们可以肯定的是他们都在各自的领域尽可能地学习，他们必须承认这种必要的学习会使他们成功。

我们生活在快速变化的时代，今天我们发现有用的东西明天就可能过时。托普勒在《未来的冲击》一书中这样写到：“我们现在生活在一个为我们提供了无限机会的年代。传统作用对我们的影响越来越小，我们无论年龄大小，都面临无数条新的路径。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为了跟得上快速变化的时代，你必须保持警觉，渴望成功的人必须不断地学习各自领域的知识，生活在好奇心和奇想之中，维持自己学习的愿望。

通常知识有两大类别：

一类是专业化的知识，是那些应用在你事业工作上的知识。

另一类是一般化的知识，它们帮助你成为一个在各方面充分发展的人。

有些人在许多方面有大量的知识，但在他们的工作上仍旧是失败者，就是因为把自己的心智分散在太多不重要的东西上，以至于没有什么空间留给真正奠定他们成功基础的事业所需要的信息了。

1987 年在为期四个月美国交易冠军杯大赛,创下了利润率 4537.8%的成绩的瑞士籍的安得烈-布殊，11 岁时由于贪玩而触电一度失明近 3 年，但是给予了他训练感觉的机会：单凭货币的重量判断币值，感觉玻璃反射的热量知道走过一道橱窗，甚至练就闭目下棋，为他以后培养市场敏感的反应打下了坚实的基础。虽在大学攻读多年，他却认为：一生中最大的浪费便是修读经济，学院应该教人如何学习便可以了，每个人都是独特的，有其自己的个性和需要，所以应该按自己的特点去设计适合自己的投资分析方法。

“股神”巴菲特在童年经常和伙伴在家乡奥马哈的家门口记录国外的车辆的车牌号码来打发时间。还摊开报纸，计算报纸上每个字母出现的次数。他还经常找来年鉴，读出一对城市的名字，然后保持这个城市人口的数量。就是这些童年的游戏，不断训练了巴菲特对数字的喜好和敏感，以至后来巴菲特能对华尔街的所有的股票和债券都了如指掌，能把每一份的财务报表和企业负债表都能牢记于心。

虹桥书吧 sjshu.com

第 35 节：雇比自更优证明比他更聪明(1)

第 06 章　雇用比自己更优秀的人，就证明自己比他们更聪明

◆千万富翁懂得运用别人的智慧

过去的千万富翁感到很自豪，因为尽管自己的学业涯生涯短暂，他们还是从“生活的大学”的经历中收获了很多。但是，现代的千万富翁面对着更加复杂的世界，需要更加坚实的教育。因此，千万富翁必须借用他人的智慧工作。

当今社会，即使绝顶聪明之人，如果独往独来，也将一事无成。人不是神，金钱再多也有极限，良好的人际关系能使你如虎添翼。成功的人际关系，意味着在给他人提供需要的同时，也得到他人善意的回报。俗话说：“一个好汉三个帮”，就是这个道理。作为一种无形资本，良好的人际关系是一个人成功的重要因素。

李-艾柯卡说过这样的一段话：

看看我的事业。我看到许多人都比我聪明，对汽车的了解也比我多，但是他们最终却消失在烟雾之中，为什么？因为我更强大吗？把人命令来命令去，是不可能获得长久成功的。你必须知道如何简单朴实地与他们交谈，现在看评估执行官的表现时，不管他多么有才干，我最讨厌看到的词语是“他和其他人相处不融洽”。对我来说，这是死神之吻。我会想，“你可能会毁了那个家伙”，但他不能与其他人和谐相处，他就遇到了真正的问题，因为我们这儿只有人，没有狗，没有大猩猩——只有人。如果他不能与同僚和谐相处，他对公司还有什么用呢？作为一个管理者，他全部的职责就是调动其他人。如果他做不到这一点，他就不应该呆在那个位置上。

当你雇用的人比你更优秀时，就证明你比他们更聪明。

——R-H-格兰特

有人觉得自己够老练，不愿意从别人那里得到指点。从根本上说，这是人的傲气在作怪。他觉得自己在大家的眼中是个万事通，或者所有人都认为他应该知道怎么去做。所以，他不想让人看出他并不知道怎么做，或者他还有什么愿望没有得到满足。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

杰克-坎菲尔德曾经在一家大航空公司工作，在那里，接受他咨询的人平均年薪在 7 万美元左右。

杰克问他们，“如果有一个你本该知道的东西，可偏巧你不知道。这时，你发现在工作大厅另一端离你不远处有一个同事，而他对这个东西很熟悉，你们当中有多少人会穿过大厅向你的同事走过去，去寻求帮助？”

大部分人表示，他们会先花上 15 分钟的时间自己再找找看，能不能找出相关信息，因为他们不想让别人觉得自己像个什么都不懂的傻瓜。

可是，这 15 分钟可能会让你或者你的公司损失上千美元，因为你完全可以利用这个时间去完成其他更有价值的工作。而这一切都仅仅是为了顾全你自己的面子。

千万富翁们在重要的领域一直雇用比自己聪明的人，这样他就会建立一个非常强大的团队。与那些在各自领域中名声显赫并拥有不同天赋和背景的人一起工作，将组成一支强大无比的队伍。“如果你喜欢你团队中的成员，运用他人的智慧就会是件非常愉快的事。”一位千万富翁这样说。像百事、可口可乐、IBM、微软这样杰出的公司，无论在什么地方，你都会发现非常杰出的人。

千万富翁懂得齐心协力之下能实现得更多、更快、更容易。而且大家能够看到各自的“盲点”，彼此鼓励，填补空白与弱项。一个团队的前进速度都能够快一些，好比一个接力组比一个人单独跑完全程的速度要快。那些成为千万富翁的人都懂得，如果想要速度，就需要一支队伍。

成功不是单打独斗的，你不可能一个人做完所有的事情，因此，要想达到目标就需要与人合作。没有别人的帮助，我们能取得成就的程度就很有限。要知道，一个人在成功的道路上前进得越远，就越会体会到真正重要的不是现金、思想、热情，而是人。金钱、思想、热情当然重要，但如果没有人的支持，其他的因素显然是不够的。

合作最重要的是找到优秀的合作者。在多数的情况下，想成功，必须仰赖合作者的帮助。

人们知道大雁通常以“人字形”飞行，这些大雁定时变换领导者，为首的雁在前头开路，能帮助它左右两边的雁造成局部的真空。科学家曾在“风洞试验”中发现，大雁以“人字形”飞行，比一只雁单独飞行能多飞７２％的距离。人类也是一样，只有跟同伴合作而不是彼此争斗，才能飞得更高，更远，而且更快。

有研究者做出过样的测算，在团队中，每个成员都至少认识 100 个有价值的关系，因此，一支 6 个人的队伍就认识 600 个人。如果这些关系中每个人另外认识 100 个有价值的关系，那么你就能接触到 6 万个有价值的关系。

还有人经过计算得出的结论是，网络价值是网络中人数的平方。如果你直接认识的网络人数为 600 人，那么你最终能够接触到的是 600×600＝36 万个有价值的关系。显然，一个网络的力量是巨大的。而且在这个网络中，有几个重点关系——也就是控制巨大人际网络关系的那些人。一个重点关系具有“成事”的力量。这个重点关系说一句话，事情就能办成。大型网络的价值在于增大了找到重点关系的可能性。

因此，一个庞大数字的关系网络并不是千万富翁们所要追求的，他们所要追求的只是一个重点关系。

整合你的人际资源，充分利用你的人际资源，你会发现，你的空间正在不经意间扩展，而这一切，正得益于存在于你身边的人们。

◇欢◇迎◇访◇问◇虹◇桥◇书◇吧◇HQDOOR.COM

第 36 节：雇比自更优证明比他更聪明(2)

◆千万富翁会让更好的人来为自己工作

有这样一则寓言很能说明问题。

一位先生住进了旅馆，晚上，他听见隔壁的绅士不住地惨叫。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“有什么不舒服吗？”这位先生很诧异地问道，“我想你不至于生病吧？”

“根本不是生病！我正刮脸哩!”

“啊，真是这么回事吗？”

绅士一脸的不高兴，正呻吟着站在镜子的面前。

这个人才恍然大悟了。“你简直是糟踏你自己!”他嚷道，“怪不得你要折腾成这样。你瞧瞧，那哪儿是剃刀，简直是镰刀呀。别用它来刮脸了，你快把脸都要切掉了。”

“我并不否认，我的剃刀没有刃锋，这是谁都看得明明白白的！我要保护我的皮肤不受损伤！刀钝了，我就有了保证了。”那位仁兄说道。

“可是，我的朋友，我愿意十分有礼貌地警告你：最钝的剃刀最容易割破你的脸，最锋利的剃刀替你把脸刮得最好；你必须做到的是学习如何正确地运用剃刀。”

好多人也是用这种眼光来衡量人才的：他们不敢使用真正有价值的人，却搜罗了一帮无用的糊涂虫。于事无补暂且不论，他的事业也将因此而停滞。

千万富翁约翰-帕克斯刚从大学毕业的时候他根本就没想过他会成为千万富翁。帕克斯先生在大学读书时一直是 C 等生。他主修工程学，毕业后受雇于一家大型工程咨询公司。

帕克斯的上司很快就发现他具有很强的领导才能。不久，他就被任命为公司一个主要部门的经理。后来，他放弃了这个行政职位，去开办他自己的物质检验公司。

帕克斯先生开办的公司被一家“财富 50 强”公司所收购。现在，约翰“基本退休，但还做着两桩生意……并仍然进行咨询”。在他的公司中，他雇用过几百个来自不同背景的员工，有些是科学家或工程师，还有些是会计和管理人员。

在约翰的心目中，学校的成绩与经济上的成功之间存在着某种反比关系。他以他的亲身经历对此作出了回答。

“我是一个中等的学生，去了工程学院。我之所以要去。是因为我母亲要我这样做。他们需要有一个人干活来养家糊口，我想我确实不很适合，但我知道一个道理——要做就做最好，这一直是我的做人原则。我能付出比所有其他人都更大的努力。只要我尽最大的努力，我就用不着担心财富的增长；或者说，我并不感到有什么可担心的，我只觉得自己在尽最大的努力，我就喜欢这样。我要奋斗，要努力工作。我最后干上了管理，雇用了一些天才。他们干不了管理，是因为他们没有调整到位。

“我想他们的智力……衡量智力的标准有点问题。天才们，他们对工作环境和该说什么并没有感觉，而我轻而易举地就适应了。所以尤其在工程领域，我敢保证许多人（天才）难有作为，他们只是在某个狭小的领域中非常强。

“为我工作的那些天才们，他们对越是少的东西知道得越多！许多智力天才一辈子就只知道干研究、搞学术……不懂管理和创业之类的事……他们通常是不懂实际的。”

约翰认为想获得成功，那么你就必须非常努力地工作。此外，你还必须与人们和睦相处，比其他人更加努力地工作，以你自己的方式关心他人的需要。如果你做到了，那么你就可能被选为领导。许多智力天才从来就没觉得有必要掌握这些技巧。

大多数千万富翁决不会找一个必须与智力天才进行直接竞争的职位。他们知道，用他们自己的智商与智力天才的智商相抗衡，那是鸡蛋碰石头，是白费功夫。所以，他们改为雇用智力天才。他们雇用了许多智力天才，然后，让天才们自己互相竞争。

没有人能够不需要任何帮助而成功。毕竟个人的力量有限，所有伟大的人物，都必须靠着他人的帮助，才有扩展和茁壮的可能。

——拿破仑-希尔

◆千万富翁总会找到适合自己模仿学习的“偶像”和老师

几乎找不出哪位顶尖运动员，能不靠教练指导而有辉煌的成绩，也没有哪位杰出科学家，不曾受过大师的教诲。几乎每位成功的千万富翁，背后都至少有一位导师。而且对于千万富

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

翁而言，他们对教练的需求，并非在最后一场球赛结束时就画上句点。

但对大多数人而言，要真正有所成就，必须终身都有一位导师，或在每个阶段都有一位导师。虽然有人没有导师照样成功，但那不但难度较高，而且回报也较少。怎样寻找自己需要的导师呢？可能很简单，只要请求你最尊敬的人点拨即可；也可能很复杂，需要寻找并接触你从未见过的人。

有人愿意自己摸着石头过河，有人愿意交少少路费上高速公路你选哪条路？通往成功有两条路可以走：

第一条路：自己埋头苦干，自己学习，总结，实践再总结再实践。

第二条路：向已经成功的人去学习，复制他们已经验证成功的盈利模式。

尽管第一种方法节省了向成功者学习的费用，但是走弯路时间与花费都是加倍的。第二种方法减少了自己不太熟悉的时候所走的弯路、耗费的时间和失败投资，这些失败的学费都是不可控制和预算的。但是对于向成功者学习的费用是属于可以控制的，成功不只是要看达到自己的获利的目标，还有看达到的时间的长短。

“股神”巴菲特在他还没有确定自己的投资风格和交易体系的时候，他的投资经历是和所有没有成功的投资者一样，真实的巴菲特是做着同样的技术分析、打听内幕消息，整天泡在费城交易所看走势图表和找小道消息，他不是一开始就会购买翻 10 多倍的可口可乐股票。但是如果巴菲特一直还是只靠技术分析、打听内幕消息，或许现在还只是一名和大家一样的小散户或者已经破产了。幸好巴菲特没有停下学习的脚步，他申请到跟随价值投资大师格雷厄姆学习的学位，1957 年又亲自向知名投资专家费雪登门求教，在好友芒格的协助下，融合格雷厄姆和费雪两者投资体系的特长，开始形成了自己的“价值投资“的投资体系，在实战中不断地摸索，成就为一代投资大师和世界首富。

→虹→桥→书→吧→sjshu.com

第 37 节：雇比自更优证明比他更聪明(3)

当一个人仅仅依赖于自己的知识、自己的经验、自己的资金、自己的资源。那么，这种致富道路将是漫长而缓慢。通常是自己的资源被耗尽，也会丧失掉继续成功的信心。

千万富翁最懂得的是如何运用资源的。富翁们在成功之前会发现自己缺少一些东西，无论是态度，还是意识、技能、习惯、技巧、策略。而找到一个指导者是迅速弥补自己不足的捷径，也是成为千万富翁的一项重要资源。指导者如同向导，他们往往熟悉已经攀登过的高山，知道哪里有曲折，哪里有陷阱。他不仅知道什么该做、值得去做，更重要的知道什么不该做。这是一条捷径——千万富翁们往往懂得规避掉别人常犯的错误面浪费的时间和金钱。

被称为世界第一行销大师的赖兹说，“很少人能单凭一己之力，迅速名利双收；真正成功的骑师，通常都是因为他骑的是最好的马，才能成为常胜将军。”

千万富翁们都曾经跟一个或者多个老师学习过。认真吸收所有的信息，学习掌握他们所有这些老师老师的资源和秘密，见见他们所有的关系，学习他们所有学过的、正在学的和将要学的东西。不仅学习他们认识事物的方式，更重要的是会像他们那样去思考，以便取得他们取得的结果。

你可以拒绝学习，但是你的对手不会。

——前通用公司 CEO 韦尔奇

鲍勃曾经跟随斯蒂芬-柯维博士（《高效能人士的七个习惯》的作者）学习。从柯维身上，鲍勃学到了目标的力量。鲍勃原来的目标之一是写一本书。6 年以后，鲍勃的书成了《纽约时报》排名第一的畅销书。对鲍勃的成果极其满意的柯维让他给自己原来的《高效能人士的七个习惯》书稿提些意见。该书如今成了全世界的畅销书，而鲍勃这个学生也成为了老师！

千万富翁们都懂得要跟一个伟大的、启发灵感的指导老师学习。因为他们是明白正如一个人必须不断呼吸空气一样。当上学生之后，就会找到一条前进的道路。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

那些迅速成为千万富翁的人，往往需要站在商业的前沿。要做到这一点，最迅速、最安全、最简便的方法就是在该领域的领袖人物身边学习。要尽可能从这个老师身上吸收所有的东西，然后去追寻你自己的梦想，寻找你自己的团队，创建你自己的主题。做到了这些，财富就会尾随而来。

其实所谓的老师，并不见得一定要有“师徒”名份，千万富翁们只是更善于挖掘身边的资源，英语中有句格言：“学生准备好了，教师就出现了。”当学生终于下定决心的时候，他就会意识到了身边存在的老师们。

千万富翁们往往都很开通、可教，那么他所遇到的每一个人都可能“意外地”让他学到些东西，促使他的事业进步。而且千万富翁们都懂得尽力使自己成为一种“双向交流”源点。他不仅以人为师，更乐意与人为师——他们更善于帮助别人。

还有一种领袖型的老师也常常成为千万富翁们的老师。在商业界的，克莱斯勒的李-艾科卡、通用电气的杰克-韦尔奇、联想的柳传志。每个领域都有自己的领袖人物。通常情况下，这些领袖人物是大众接触不到的。在你没有成为领袖人物的时候似乎很难与他们交流，只有极特殊的情况，一个人才可能闯进他们的圈子。但是，这并不意味着人们无法接触到他们的胆识、智慧和远见卓识。千万富翁们似乎更懂得从这些遥不及的人物中获得思想与激励。

在这些领袖的传记、自传，还有一些电视的访谈节目中。人们会看到，他们的生活充满了挑战和挫折，但是他们能够用毅力、决心和恒心战胜这些挑战和挫折。

在千万富翁的成功征途上，往往有十几个、甚至几十个关键的老师，只有善于发现身边的老师，才能学到别人所学不到的东西，才能有成为千万富翁的更多资本。

如果你能告诉我你心目中的英雄是谁，我就能告诉你他们如何才能在现实生活中出现。

——沃伦-巴菲特

知道向别人学习固然重要，但学习什么更是重中之重。毫无目的与拙劣的模仿无异于东施效颦。

华尔街的短线投资高手舒华兹，在他获得了期货比赛冠军后，参加了年度操盘手的晚宴，非常羡慕在市场中翻云覆雨的米高-马加斯和他的学生布鲁士-高富拿，他们操作基金的成绩辉煌，以及他们搭乘私人直升飞机来参加晚宴的气派。于是舒华兹也成立了一个 8000 万的投资基金。但是由于舒华兹的操作风格是短线，对于接近上亿的基金来说，是不可能进行短线操作的，导致他在操作中把盈利的交易很快平仓，但是亏损的交易就保留了下来，违反了市场赢家的“铁率”。出现了他自己 55 个月以来的第一次亏损，并且把自己的身体搞垮到要住院。在深刻认识到自己的投资风格后，舒华兹果断地结束了投资基金，重新回到自己短线操作的风格，一路保持每年获利数百万美元。

在研究这些成功者时，首先是要从研究这些成功者的共性开始，因为只有这些共性是所有成为成功者都必须具备的和大家都能够模仿学习到的。有些人刚开始的时候由于个人的某种偏好，只研究某个自己认为很好的某个成功者，这样只能发掘这个成功者的特性，而忽略了其它成功者的共性。只有发现和领悟了多位成功者的共性，发掘到他们成功的本质内涵，才达到真正学习的目的。

→虹→桥→书→吧→WWW.HQDOOR.COM

第 38 节：雇比自更优证明比他更聪明(4)

学习共性的同时，千万富翁们还没有忽略掉一个很关键的要素：即在这么多的前辈的经验中，如何认识自己，然后找到适合自己的成功之路。在学习的过程中，千万富翁们除了要不断地吸取前辈们的经验，还要学习前辈们是如何认识自己的，通过认识自己的与众不同，发掘自己的潜能，并发挥这些潜能，跟随市场方向，和市场保持一致，在市场和自己中找到平衡点。

“世界上没有最好的，只有适合自己的才是最好的。”这是所有成功的千万富翁们的共识，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

只有认识到这点，才能在学习中把握方向，充分的发挥自己的长处。

（贴士）如何寻找你的指导者？

如果这种日常型的指导老师没有即时“出现”，你就必须去主动寻找。怎么能找到呢？

1．列一个资源空白清单。写下那些你觉得自己缺少的资源，这样有助于你实现自己的目标。

2．广泛接触你自己关系网里的人物。你也许原本就认识某个人——或此人认识的某个人——能够解决你的问题。

3．扩大你的搜索范围。一旦你知道了自己缺少什么，你通常都能从上找到潜在指导老师，比如，你去某个培训班的学习，学习这项技能固然重要，但你也会因此而认识与你有同样追求的人，也许就会有某个机会。

4．你要懂得找到某个能够指导你取得成功的人也许是要付出一定的代价，但是这远比艰苦生活磨练的代价要低。

5．你的指导老师通常因追求自己的目标而忙得不亦乐乎。你的请求也许会补忽略，但让你请求变成他们的首要考虑的惟一办法，是找到这些指导老师的需求，将他们最着急实现的一个目标与你自己结合起来，并帮助他们实现该目标。与此同时，你的指导老师会认识到你的价值，自然地想帮助你实现你的目标。

◆千万富翁懂得优秀的团队更具有一种增效作用

每一个千万富翁都懂得成功不是独角戏，而是需要齐心协力的事情。成功也不是一种竞争，可以分享的东西是大量的。千万富翁们更懂得，必须需要与拥有共同梦想或目标的一个团队合作。这能够让成功来得更快、更容易。

一支队伍齐心协力之下，能实现得更多、更快、更容易。因为队伍的成员能够彼此看到各自的“盲点”。既可以在遇到挫折的时候相互给予鼓励，也可以填补自己技能方面的空白。一个团队前进的速度都能够快一些，就像一个接力比赛，一个 4×4 接力组比一个人单独跑完全程，速度大约快 2 秒钟。一个优秀的团队更具有一种增效作用——其概念是 1＋1＝11，而不是 2。这种理念在于：人们携手合作能够取得的成就远远超过他们分别努力的结果。

将一群志趣相投的快乐的人集合在一起，打造一支“梦之队”——这是千万富翁们最惊人的成功之道。人们合作共事的时候，能够释放出不可思议的力量。这样可以帮助千万富翁们将自己的想法扩展开来。

千万富翁们懂得拥有一支成功的“梦之队”，态度是至关重要的；它能够促进你的团队的成功，也能破坏之。这个团体必须有一种欢快、奉献的精神。只有一心一意、全身心投入的快乐队员才能取得巨大成功。

奥维尔和威尔伯-莱特做了据说是不可能的事情：他们建造了第一架飞机，并飞上了天空。安德鲁-卡内基在自己身边组织了一班人，开办了世界上最大的钢铁制造公司。卡内基接着成了我们最大的慈善家之一，资助了世界各地 3 000 多家公共图书馆。同样，比尔-盖茨和保罗-艾伦开创了微软，成了有史以来最富有的人，并正在成为世界上两位最大的慈善家。

全世界最伟大的发明家托马斯-爱迪生有过许多合伙人。爱迪生最著名的“梦之队”成员是亨利-福特。当爱迪生先生的新泽西实验室化为灰烬的时候，福特先生第二天早上就赶来，递给爱迪生一张 75 万美元的支票，鼓励他“开始重建”。福特拒绝收取自己借出的钱的利息；他只希望他的朋友回到工作上。

伟大的成功几乎总是团队建设的结果。一旦千万富翁发现了自己的强项，他们就知道需要哪些类型的人加入自己的团队。如此，他们便是在根据客观的数据、根据极其可靠的调研来设计自己的“梦之队”。完成这项工作以后，你就知道自己应当要求什么，知道应当让什么人做哪些具体的工作。发挥所有人的强项、避开他们的弱项，这样就能更快地显现自己的财富。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

沃尔特-迪斯尼和他的兄弟罗伊；海伦-凯勒和安妮-沙利文；史蒂芬-斯皮尔伯格和乔治-卢卡斯；杰克-坎菲尔德和马克-维克多-汉森等综合、激活、强化了彼此的能力，创作出大获成功的《心灵鸡汤》系列。

拥有一支合适的"梦之队"，还有一种好处是使富翁们能找到有碍自己取得成功的坏习惯，并及时予以纠正。他人对自己的了解会更客观，并且在一个人最感到疲惫不堪的时候，自己的队员也会给自己鼓劲加油。

威利-阿莫斯说过：

对一个私营企业家来说，这是最最困难的事。因为你公司得以立足的这个了不起的创意是你想出来的，你对它充满激情，干劲十足。同样，这个创意一直由你操作着，你根本就不听——也听不进去别人的话。而且私营企业主的自我中心意识都十分强，所以你必须控制这种完全以自我为中心的意识。你必须听听别人怎么说，必须在自己身边网罗起一支人才队伍。在组建无名大叔公司的时候，我做的第一件事就是这个。

※虹※桥※书※吧※WWW.HQDOOR.COM

第 39 节：雇比自更优证明比他更聪明(5)

团队是什么？团队就是"团结起来，每个人都能做得更对，得到的更多"。团队"团对"，团结起来就对了。

团队能够帮助一个人展现出自己更大的挣钱能力、才能、资源、关系、目标、金钱和技能。团队协作能够使一个人在各个领域得到提高，包括经济、公司、企业、心理、精神、感情和家庭。拥有了合适的团队，一个人才会便精力旺盛、信心十足、能力非凡，做好了一切准备，能够用更短的时间取得更大的成就。千万富翁们更懂得携手合作为每一个人带来了巨大的力量。团结一致，大家都能取得更多成绩。如果是一支箭，就很容易折断；但是如果将 7 支箭捆在一起，你就拥有了坚不可摧的力量。

当然，团队的成员们带来了各自的才华和视角，是产生增效作用的关键。但是，他们同时也带来了他们自己的价值观念。

千万富翁们更懂得将这种价值观与自己的"梦之队"相一致。只有通往成功的道路与大家共同的价值观念相吻合，团队的结果才有意义。无论挣了多少钱，没有共同的价值观念，最后的结果就会是分裂、瘫痪和失望。如果不能按照自己的价值观念去生活，则不是一种倒退，而是真正的失败。

美国好耶直升机侧翼公司的创始人罗宾-彼特格雷夫坦率承认他的成功来自他的手下。他说："我并不怎么聪明，但我周围有一群聪明、有激励精神的属下。"他说，"近年来，我一和那些生意伙伴谈生意，总让我经历决断的痛苦，我讨厌那样。他们会说，'你知道，今天你做了很好的决定。' 5 年前，在一些场合我没有主意，但因为我从与这些聪明下属长年一道工作中得到了进步，所以现在能自己做出正确决断。"

最好的经理人能以敏锐的直觉挑选到合适的人去完成工作．并且严于律己，不对他们所做的事情加以干涉。

——阿龙

◆千万富翁更懂得向怎样的人请教

任何人要想获得成功，没有他人的帮助是难以实现的。一个人，无论多么有才华，都根本无法与一个配合默契的球队相比。如果没有前卫的配合，那么有多少前锋能成为闻名的球星呢？大概没有一个富翁仅凭自己的努力就能获得成功。多数人都依靠他们的配偶、重要的雇员、良师益友及其他人的帮助。没有一个人是孤立的，无论是搞体育、做生意，还是置产兴业——没有他人的帮助，任何人都无法达到巅峰。

阿莫斯巧克力饼干的创始人威利-阿莫斯说过这样的话：

我们在某个领域里成了行家，于是我们就觉得自己无所不知，在各个方面都是行家。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现在，我对自己制作的饼干特别内行。但是我还不是一个伟大的企业家。所以，我想，听听别人怎么说是非常重要的，别人也会有很多出色的主意。大多数私营企业主不知道自己的能力有限。当你最初筹建一个公司的时候，大部分人会对你说，你不行。而你会说，“好吧，你们看着，我一定能行。”

所以，很多私营企业主是一心一意要证明给别人看，让他们看看自己能行，结果却忘了自己在许多领域里的能力仍然是有限的。你应该只去做那些你最拿手的事情。不拿手的事，你还硬要去做，这是个很大的错误。我犯下的最大错误就是，从前没有将一些有才能的人招集到自己旗下，建立一支人才队伍。当时生意刚刚起步，我身边没有这样一个有远见卓识的人来帮助我认识到这一点的重要性。于是我自己摸索着向前，一切都是按自己的想法去亲历亲为。我忘了我对自己正在做的事情并不内行。我只是硬往前闯！

具备了某些有利条件，干起事来是会相对容易。如果你的对手非常强大，如果市场条件不利于你的生意，那怎么办呢？如果你不去寻找和培养重要的人力资源，那么你就没有机会获胜。没有这样的支持，你就可能全军覆没。担心和着急就会由此产生；担心是惊慌之母，而惊慌是错误决定和最终失败的先兆。大多数成功者在其一生中都要通过各种活动吸引、激励、奖赏和培养重要的顾问、供应商和雇员。

当你需要别人指导时，必须先问自己：这人对于这一特殊问题，能贡献什么新意见吗？如果能，再向他请教。不要盲目地问人，浪费时间。你要视各人的专长，来有选择地问。不能把各种各样的问题都去请教一个人。那么该向什么样的人请教呢？下面就来介绍以资借鉴。

第一种，就是向已经成功的“赚钱专家”求救。

你不要把任何人都想成是极为自私和保守的。其实，只有奋力想往巅峰爬的人最害怕，或不愿意提供指引，因为这让他们没有完全感。所以寻求帮助，要面向富有的人，有成就的人不但能给你有益的启示，而且他们最喜欢别人对他们的成功感兴趣，这让他们感到有人重视，有人需要。要求你敬重的成功人士提供他们的点子，是你所能给他们的最大恭维。

第二种就向积极乐观的生意人请教。

一位好的致富指导并非他真的很富有，重要的是在心态上及他所持的观念原则上起码是富有的，你要学习的往往是这些精神上的财富，首先乐观积极的态度是最重要的。

你在创富过程中，有时会失去自信，觉得好像无法掌握某些事情，不知如何是好。原本拥有坚定的思想和信心，如今也满脑子疑惑，无法确定自己的选择是否正确。这是不安、动摇、混乱的时期。

虹桥书吧 sjshu.com

第 40 节：雇比自更优证明比他更聪明(6)

这里的原因是，使你获得很大利润的方法或技巧，逐渐成为模式，在时间中被淘汰，利润在以直线下降，使我们原本的信心变成疑虑。但你要清楚：这种同期性的危机是必然的。这时，你可以向能接受危机的人请教，对危机有信心，危机虽以否定的形式出现，却是再生与重建的开始。

第三种，就是向让你佩服的上司请教。

优秀的上司，总是让参加工作的人相信，他正在参与一项重要的活动，或是一项有价值的事业，值得他们全心投入。并且会让员工强烈期望这项工作能够有所成功或进展，这样的心态才能创造出惊人的成果。这样的领导者让人信服，会成为很好的指导者，他将把他的自信、魄力和果断传染给你。

第四种，就是能让你养成良好习惯的人请教。

这种习惯会让你更快地朝向财富，你的一切行为、想法，以及无意识中的反应，都受着习惯的束缚。习惯往往压制人的思维，使人无法适应外在世界的变化。因此，当你认识到你有一些不良习惯，却苦于无法迅速改变时，可以找一个与你习惯相反的人，多接触，一起做

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事，一起研究问题，如果他善于影响引导别人，那就更好了。你会很快发现，你正朝着自己希望的方向发展。

（贴士）不要向这样的人请教

在寻求可靠的致富指导人时，要注意有些人不但不能给你有益的指导，还会严重阻碍你朝致富方向发展，以下这样的人你千万不要选择为你的致富指导人。

第一种，是过分追求成功的人。

大多数人认为，致富的成功与否必须要有很强的企图心，只有这样才能供给自己足够的动力，所以他们便向身边许多只追求成功的人学习他们那股热情，其实，我在只追求成功的人那里并不会得到致富的真谛，如果一旦失败了我们从他那里只能得到痛苦和绝望。因此，你要懂得对致富而言，道理是一样的。如果你真的领会了致富的过程其实就是一个自我完善的过程，财富只是自我成功的副产品的时候，失败对于你来说，也只不过是一次小小的考验而已。

第二种，是容易悲观失望的人。

悲观者的言论和情绪，极易传染给别人。如果和他们在一起，你也会变成这样的人，再从你的口里冒出此类言论，又会影响你的合作者，整个事业将无从进行，一定要警惕。

第三种，是自吹自擂的人。

有的人自认为是活的百科全书，天下事尽知。但这样的人，表现一大堆，却没有一点是有用的，让你不知其所云而产生错觉。向这样的人请教，只会浪费时间，混乱判断力。而且这样的人以自吹自擂为乐事，仿佛见到人不讲自己的长处，别人就不了解自己一样。这种人千万学不得。

第四种，是表里不一的人。

这些人专门说人家爱听的话，曲意承诺，但事实上都不能兑现。比如他告诉你要为你介绍一位很有希望的客户，而当你费时费力准备好，他却找借口推三阻四，不带你去。你碰这种人，吃一次亏后，就不要上第二次当。

第五种，是放肆专横的人。

这是最危险的一种指导者，他们指导你并不是为了帮助你，而是要叫你屈服在他的权威之下。一旦你养成服从的习惯，你便懒得独立思考，没有自己的意见。对于指导者，一方面要考虑他的才能，另一方面要考虑他的动机。

◆千万富翁认为不只是用人，而是以“爱”待人，物尽其“用”

千万富翁们懂得为了财富而努力，但追求财富绝非是他人生最重要的动力。不论在家庭或在工作上，最大的动力来自于“爱”。

如果你是公司经理，大概会认为，这种以“爱”为基础的管理方式，只适用于小公司，在大企业行不通。其实并不尽然。爱员工和同事不是一种滥情，而是表现在日常行动上的体谅和尊重、是认可和重视个人的价值、是倾听他们不见得高明的主意、是及时的鼓励和赞美、是学习温和地纠正而非侮辱式地批评。这种以“爱”为出发点的管理方式适用于所有公司组织，它需要的不是感情，而是决心，一种尊重和鼓励部属、把他们的成功和快乐视为自身职责的决心。部属越成功，企业也就越成功。

在多数的情况下，千万富翁懂得这样一个道理：想成功，必须仰赖合作者的帮助。与自己合作的人愈多，自己的运势就愈旺，如果一个人能正确地选择对自己有帮助的人，成功必定指日可待。并且千万富翁们把问题的关键确立在自己和合作者间的，不是利害关系，而是“友谊”、“相互的尊重”。

他们懂得以宽容的态度对待对言，相信合作者而不对合作者的才能，抱持过高的期望，或强求合作者具备他所没有的才能。

每个人都有其擅长和不擅长的部分。如果一味要求对方达到你的标准，不管对方是否有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

能力做到，只知要求，不知体谅感恩，甚至斥责对方、贬损对方，不但于事无补，还会使人心背离，失去优秀的合作者。

有一个很重要的事实：每个人，无论他生长在城市还是农村；是聪明还是愚蠢；文明还是不文明；老的还是少的，他们都有这样的愿望：自己很重要。

所有的人，包括你的邻居、你自己、你的太太、你的上司，他们都希望自己是一个重要的人。这种“看重自己”的愿望是人类最强烈、最迫切的欲望。

广告商都知道，人总是愿意追求名声，引人注目。因此，他们经常做出这样的广告：“为年轻、漂亮的家庭主妇特制”，“专为有高度鉴赏力的人……”，“让所有的人羡慕你”，“为那些想让女性嫉妒、男士倾倒的女士”等等。事实上，它们是在告诉你：买这种产品吧，你会显得更重要。

虹桥书吧 sjshu.com

第 41 节：雇比自更优证明比他更聪明(7)

尊重他人，重视所有人，这对你的成功会很有帮助。这是你走向成功的基本前提之一。尽管做到这一点不花任何代价，但很少人能做到。

明天，留神注意大多数人是怎么流露出一种表情，好像在说：“你不是什么人物，你根本没有什么价值，有没有你，对我来说无关紧要。”“你什么也不是。”

这种认为别人无关紧要的观点很流行。许多人在看着对方心想：“你帮不了什么忙，有没有你无所谓。”

但正是在这方面，我们犯了一个最严重的错误：恰恰相反，别人对你来说都是很重要的。原因有两条：

首先，当你重视别人时，他会为你做更多的工作。

今天，在许许多多的办公室里，推销员们的成功与失败很大程度上取决于他们对秘书们的态度。当你重视别人的时候，他也会关心你。当他关心你的时候，就会为你做更多的事情。

只要你树立“尊重别人”的观点，顾客们会从你那儿买更多的东西；职员们为你更加卖力；同事们会乐意与你合作；你的上司会更多地帮助你。

另外一个尊重别人的原因是：当你使人觉得自己重要时，你自己也会得到同样的感觉。

让我们不要再欺骗自己了，没有强烈的“看重自己”的愿望，你不会有什么大的成功。记住：你必须看重自己，才能成功。尊重别人对你有益，因为你也得到了同样的尊重。

“有人在某处说我，‘你确实不那么聪明，你怎么会聪明呢’。我无法告诉你，有多少哲学博士在为我打工。他们是非常非常聪明的，非常擅长于他们的专业。”他说，“但是，他们在为我打工。”

——明尼托恩卡生物投资集团的副总裁沃伦-比尔克

◆富翁们决不会浪费时间和没有问题要解决的人打交道

环境改造我们，也往往决定一个人的思维方式。一个人的某一种习惯，如走路的姿态、咳嗽、端茶杯的方式以及对于音乐、文学、娱乐、衣食的爱好——所有这些都很大程度上取决于他所处的环境。更重要的，一个人的思想、目标、态度和个性都是受环境影响的。千万富翁和积极、成功的人为友，而穷人却和消极、不成功的人混在一起。

如果你处在一个总是与消极的人们为伍的环境里，你就会成为他们消极情绪的牺牲品。消极的人在本能上往往用消极眼光来看待充满可能性的观念，他们不单不善用这种观念，反而拼命找理由来证明它们是无法落实的。总之，他们随意扼杀观念，浪费了许多可利用的资源。

而真正的成功者却不轻易放过任何观念，他们会一一加以考察，看看它们有没有发展出好结果的可能。如果某个观念有此可能，他们就根据该观念做出有利的决定，而不会让它悄悄从身边溜走。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

因此，你要试着寻访正在做你最想做的那件事情的人，以及在工作上表现杰出的人，和他们谈谈，尽量学习他们的长处。找出他们为达到目标所采取的步骤。注意他们的筹划过程，曾遭遇的挫折，以及他们克服不良环境的方法。

对于你的计划，如果可能的话，也可以征询权威人士、专家和同事的意见，以了解每—步骤的可行性。不要害怕批评和建议，也许会从中发现不同的构想，帮助你更有效地达到目标。

千万富翁们似乎更懂得，与消极的人长期交往会使人们的思想变得消极；和沾沾自喜的人太亲近会使我们养成一种自傲的习惯；因此，他们会与积极思考的人做朋友，这样能使他偿站得高、看得远；和有远大抱负的人亲近能使他们胸怀大志。

无论做什么生意，要想有比较理想的结果，最终做成生意，做到“双赢”，就必须找准对象，要找到那些确实有问题要解决的人，与他们合作可才能达成双方都较满意的买卖。

道理很简单，对急于要解决某个问题，他就会面向实际，价格定得就会比较合理，漫天要价或胡乱砍价的现象就不会发生，想促成交易的心情使他能够接受你所提出的公道价格。而且，就是开始洽谈时分歧较大，只要对方真有诚意也会与你妥协。一般来说，对方要解决问题的动机越强烈。与你协商的诚意也就越大，妥协的余地肯定越大。这时，如果你能提出一个合理的价格，能帮助他解决问题，这笔买卖肯定能够做成，而且双方都能比较满意。

◆“与人和睦相处”是千万富翁成功的一个重要因素

托马斯-斯坦利博士在美国对千万富翁们做过一项调查，约有 94%被调查的千万富翁认定“与人们和睦相处”是解释他们成功的非常重要因素（56%）或重要因素（38%）。根据被调查者认定此为“非常重要”所占的百分比，这个因素排在全部 30 个成功因素的第三位。

可见，与人们和睦相处的技能是至关重要的。然而，我们中许多人却相信成功是先天注定的，是遗传基因的直接结果，成功者比那些“较不成功者”有更高的智商。其实，就算你在学校里成绩优秀，学习能力测试接近满分，又会怎么样呢？就算你的智商达到较高的水平，那又会怎么样呢？这些因素能保证你在千万富翁的行列里占有一席之地吗？如果你不能很好地与人们和睦相处，那么这一切都是值得怀疑的。

调查表明，被调查的千万富翁在确定智力是否是解释其经济成功的重要因素时，仅有五分之一（20%）的人觉得“有高智商或智力优势”是非常重要的。智力优势排在表的第 21 位。与此因素密切相关的另外两个衡量智力的尺度是：认定“以班上的优等生或准优等生毕业”是解释其经济成功非常重要因素的仅占十分之一（11%），觉得“进入一流大学”是非常重要因素的仅占七分之一（15%）。

§虹§桥§书§吧§sjshu.com

第 42 节：雇比自更优证明比他更聪明(8)

尽管多数千万富翁的确认为智商不是其成功的重要因素，但仍有一些千万富翁持肯定的看法。这可能是考虑到自身职业的特殊性而认定自己的高智商是成功的重要因素：千万富翁中律师持这种看法的最多，其次是医生。一般说来，人们总是要在标准考试中取得高分后才能进入法学院或医学院，而这种考试的分数与智商确有很高的相关性。所以，千万富翁中的律师和医生大多会把他们的成功归功于他们的高智商。如果把千万富翁中的律师和医生不列入被调查的对象（这两类千万富翁共占全部千万富翁数的近五分之一），那么“智力”的重要性就会大大降低。

如果忽略关于律师和医生的调查资料，还会出现另一个有趣的结果——“与人们和睦相处”以及其他社交技能因素的重要性则会更加明显。在企业家或创业者类型中有 61%的人，在公司的资深总经理类型中有 59%的人，觉得“与人们和睦相处”是非常重要的。律师（43%）和医生（47%）认定此因素非常重要的明显占较小的百分比。

因为在千万富翁这个群体中，成功的资深总经理或企业家所占的比重要大于律师或医生，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所以从所有职业类型的综合来看，认定社交技能的人比认定智力因素的人要多。社交技能所包括的 4 项内容具有相当高的相关性。换言之，认定“与人们和睦相处”的被调查者同样也认为“具有很强的领导才能”、“具有推销自己的思想、产品等等的能力”、“有良师益友”是重要的。

（贴士）人际关系的两个重要法则

尽管一个人可以去培养相关的技巧获得良好的关系，但这些技巧性的东西都要以两个重要的原则为出发点，否则这样的技巧就可能沦为处心积虑。因此，这两条法则是：

第一条法则：与其改变别人，不如改变自己

人和物都会根据我们自己的思维的方式而相应地做出回应和行动。我们大多数人为了达到我们的目标，通常试着去改变他人，而事实上我们只需要改变自己。当我们改变对他人的看法的时候，我们在他们的眼中也已经改变了。

第二条法则：你怎样对待别人，别人就怎样对待你

如果世界在你的眼里充满了丑陋、邪恶，那你的世界就是一个地狱；如果你认为这个世界充满了关爱与尊重，那么你的世界就会成为人间的天堂。这里有一个重要的法则：你希望别人怎样对待你，你就要怎样对待别人。因此，如果你按照你希望他成为的样子去对待他，他将会尽全力成为那样的一个人。如果你对别人报以微笑，那别人就会以微笑回报你。如果你去帮助别人，那这人也同样会帮助另外的人来回报你。

要学习接受别人和尊敬别人。一个人或一个团体跟另一个人或团体起冲突的最大原因是一方想将他的价值观和期望强加在另一方身上。要学习原谅别人的过错，欣赏别人的成功，能欣赏别人的意见是真正的成熟。

那些与他人不能和谐相处的人，那些听从了别人的劝告相信其他人都是错误的人，都是不可能成功的。他们忘记了一点，每个人都喜欢和可爱的人一起工作。这听起来可能是陈词滥调，但是大部分人都会忽视这条原则。他们同样忘记了，世界上并不是只有他们才是最重要的，并不是只有他们才有重要的事。那些牢记这条规则，不被自我蒙蔽眼睛的人，才能够走得更远。他们能够给周围的人施加重要的影响，使周围的人同他们一起努力走向成功。

虹桥书吧 sjshu.com

第 43 节：“失败”不意味结束是开始(1)

第 07 章　在千万富翁的眼中，“失败”并不意味着结束，而是开始

◆千万富翁往往陶醉于他们所做的事情，而不担心失败

米开朗基罗说过这样一句话：“如果大家知道我是经过了多少艰辛才掌握了今天的技能，那就没有什么值得惊奇的了。”

千万富翁的特征之一是能够及早发现灾难。不要让自尊心和情绪影响自己的判断。当一个想法失败了，把它当作一次学习的经历，然后迅速地转到下一个项目。

对很多人来说，“失败”这个词有一种结束的意味；然而对千万富翁们来说，失败是个开始，是重新努力的跳板。这有点像学习滑雪，如果不摔倒，你就无法学到要领。一位年轻有为的 IBM 高级经理，在一次错误的交易中他损失了几百万美元，IBM 的创建者托马斯-沃森（Thomas J. Watson）将这个高级经理叫到办公室，这个年轻人脱口说：“我猜您想让我辞职吧？”沃森回答：“你不用这么认真，我们只不过刚刚花了几百万美元培训你!”

沃尔特-迪斯尼公司的董事长迈克尔-艾斯纳这样解释说：

一个像我们这样的公司必须创造出一种氛围，使得人们不必担心犯错误。这意味着形成一个组织，那里不仅可以容忍失败，而且也消除了因提出愚蠢想法而受到批评的恐惧。如果不是这样，人们就会变得过于小心谨慎，潜在的卓越的想法永远不会被说出来，也不会被听到。只要失败没有变成一种习惯，它就是有益的。

千万富翁陶醉于他们所做的事情，而不要担心失败。他们更多地关注机会，否则机会甚

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

至未及发现就会溜走了。就像冰球运动员韦恩-格雷茨基曾说的一句话："如果你不射球，那你 100％不会打中。"

索乔勒-霍达（著名的 Honda 协会的会长），曾经指出过这重要的一点：

"当日子变得这样黑暗和阴沉起来，就意味着我一直都在努力寻找着的宝藏，就快被发现了。那种一喷即发的光明和伟大的希望，在电光火石间的出现，会使我立刻就忘记了我在那漫长的工作中，受到的所有煎熬和为此而付出的艰辛。"

一旦他们取得成功，他们就会把过去所有的错误，看做继续前行所必需的教训。千万富翁们从不会为过去而悔恨，他们的每次失败，都给他们带来如此多的好处，因为他们的成功是建立在一个信念上的，即成功必然要从过去所有的错误与失误中得来。

◆试验第 100 次还没成功，那么成功就是尝试第 101 次。

大多数人的失败都是因为他们太早就放弃了自己的决断。他们在一个或两个失败后就似乎迫不及待地认输了。骄傲和缺乏自信都会使人们过早地放弃。

著名的Ｈｅａｄ公司──一个生产运动产品的公司的一名工程师，在成功地发明出一种金属滑雪橇之前，曾经做过４２次以失败告终的实验，第４３次才取得成功。如果他在１２次尝试之后就放弃，或者即使是在４２次尝试之后就放弃的话，那么就会是其他人发明出这种产品了。

所有成功的故事，都是在很多次失败中取得成功的，就像成功的标点符号一样。而能成为千万富翁的人，是不会让自己被第一个挫折所打倒的。他们所有人都会在一开始就遭遇到，各种各样的挫折，直到最终完成工作。

许多成功者，这样看待成功过程中的失败，似乎这些失败是有点某种神秘的现象：生命看起来就像已经被种种考验预先设计好了一样。当人们以始终不渝的毅力，和忠贞不移的信心，表现出他们能够克服如此之多的困难和失败的时候，生命才似乎放下了它对抗你取得成功的武器，而运气和幸运就会接踵而来，就好像这运气和幸运，是被这些不畏惧失败的勇士的智慧和力量吸引来的一样。成功经常是在彻底的失败之后，才翩翩到来，好像生命就是想要奖赏那些勇敢的灵魂，奖赏他们能够战胜这样一个，甚至多个毁灭性的挫折。

大多数的千万富翁们都会在他们成功之前，经历过几乎没有希望的失败，经常是多次，而不是一次失败。然而无论如何，他们毕竟没有放弃。他们所做的只是一试，再试。

你可知道为什么有许多人还是失败？这是因为太多人一遇失败就放弃了。他们缺乏毅力，不能坚持不懈。其实，许多千万富翁也都是尝试了好几种计划之后，才终于找到一条可行之道的。

千万富翁从来不认为失败是永久的，他们只是把失败当作是迟来的成功。失败只是暂时未成功。要知道，一切问题都只是一时的不幸，并非对这个人的一生下了判决。即使局面再糟糕，仍有重新开始的机会。

面对一时的挫败不要灰心，没有一个功成名就的人不曾经历过挫败，也没有一个心怀希望的人不曾经历过失望。千万富翁们对自己的目标很清晰，所以就会对中间的诸多不如意看得相应轻一些。而普通人都会被一些次要、渺小、非主流的东西阻挡了前进之路，有些人甚至因为过于斤斤计较而毁了自己的一生。因此，我们应该做到把着眼点放在较大目标上。

拉比-哈罗德-库什内有《我们要变得多好》一书中写到："生活并不是上帝设下的陷阱，以此来取笑人们的失败；生活并不是拼字游戏，只要错一个就全盘皆输；生活就像一个棒球赛季，最好的球队也会输掉三分之一的比赛，最差的队也会有一朝的辉煌，我们的目标就是要多赢少输。"

每个人都希望成功，很多人都想成为千万富翁，但却只有少数人愿意努力、付出代价以及从事应该做的工作。

雷-洛克就是个典型的例子，他永远不会放弃他的梦想。事实上，他一直到 52 岁才走上

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成功的道路。他在20年代初开始出售纸杯，并且兼弹钢琴，负起养家的责任。他在杜莉普纸杯公司服务了17年之久，并成为该公司最好的推销员之一。但他放弃了这个安定的工作，独自经营起牛奶雪泡机器的行业。他十分着迷于一种同时能够混合6种牛奶雪泡的机器。

后来，他听说约翰-道格拉斯兄弟利用他的8架机器同时推出40种牛奶雪泡，于是亲自前往圣伯纳迪诺调查。他发现道格拉斯兄弟有一条很好的生产线，能够生产出高质量的汉堡包、炸薯条以及牛奶雪泡。他认为，像这样的好设备只局限在一个小地方，未免太可惜了。

他问道格拉斯兄弟："你们为什么不在其他地方也开一些像这样的餐厅？"

他们表示反对，说："这太麻烦了，"而且，他们"不知道要找什么人一起合作开设这种餐厅。"雷?洛克的脑海中却正好酝酿着这样的一个人，这个人就是他自己。

雷-洛克虽然一直只是一个推销员，而且一直到他52岁时才从事梦寐以久的新事业，但他却能在22年之内把他所在公司扩展成为几十亿美元的庞大企业。

一件有价值的任务导致一个成功的结果，这要胜过50件只完成一半的任务。

看看以下的纪录：

——亨利-福特在成功之前因失败而破产过5次。

——丘吉尔直到62岁才成为英国首相，那时他已经历过无数次失败和挫折了。他最伟大的贡献是在他成为"年长公民"后完成的。

——有18位出版家否决掉理查-巴哈的1万字故事《天地一沙鸥》，最后才由麦克米兰出版公司于1970年印行。到了1975年，光在美国一地，便卖出700万本。

在成功生活的公式中，坚毅是无可取代的。天才则不然，我们时常会发现许多失败的人都是有特殊天分的。也有许多人拥有许多大好的机会，只因为太快放弃而未能成功。热衷也能在一夜之间为懒惰和不耐烦所取代，坚毅和决心才是成为千万富翁的要件。

※虹※桥※书※吧※sjshu.com

第44节："失败"不意味结束是开始(2)

千万富翁能从雷雨中看到彩虹。同样的他们只会看到溜冰的乐趣，不会为结冰的街道烦恼。

做任何事情要取得成功，只用部分时间是不太可能的。如果你用1 00%的时间去挣100美元，你不能说"我会用90%的时间得到90美元"，因为正是通过最后1 0%的努力才赚得到钱。这就像攀登珠穆朗玛峰一样，成功取决于最后 1 0%的努力——你所做的最后一点额外的努力是真正起作用的。

——阿恩-纳斯（Arne Naess）

◆困难自有一种美，富翁们需要做的就是尝试

尝试任何事，这个建议听起来似乎很单纯，但对许多人而言，实情并非如此。许多人往往是费尽心力让自己相信某件想完成的事根本办不到或不值得去努力，而且他心里所想的都不会有结果，即使有结果，也要担负太多的责任？果真如此的话，过不了多久，他就会阻止自己去接受任何或大或小的挑战。

而在千万富翁的眼中，困难的事自有一种美。他所需要做的就是尝试。

你可以做任何你想做的事，即使像打电话给一位老友、一个可能的客户，这样简单的事都未尝不可。今天最重要的是那份尽心。事情本身并不是重点，可以是一件大事，譬如一个大构想的开端，也可以是洗衣服这种简单或琐碎的事。今天的目标是克服自己的排斥心理并试做某事。

当听到一个人说自己不是"有创造力"的人，好像创造力是非有即无的事似的。创意寓于努力。创造力是有勇气向未知的领域踏出试验性的一步，是让自己去适应自己之所能，同时坦然接受自己喜欢做的事。创造力是面对驳斥和暂时的失败，同时知道失败在许多方面——生活、工作和爱情都是最宝贵的教训。此外，创造力就多方面而言，是克服障碍与挫折之

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

后的出人头地，是把苦难当砖瓦，借以营造成就。但是，首要之事是必须尝试。

在千万富翁的思维中，努力尝试的结果有时候恰如所愿，有时候则与预期的不同。不过，不论发生什么后果，尝试的人都永远不再是同一个人。富翁们会了解如何跨出去，如何奋斗，如何感觉自己的力量和野心，而且知道不论他要去哪里，都会到达，只因为他具有尝试的勇气。

在加州海岸的一个城市中，所有适合建筑的土地都已被开发出来，并予以利用。在城市的另一边是一些陡峭的小山，无法作为建筑用地，而另外一边的土地也不适合盖房子，因为地势太低，每天海水倒流时，总会被淹没一次。

一位具有想象力的人来到了这座城市。具有想象力的人，往往具有敏锐的观察力。这个人也不例外。在到达的第一天，他立刻看出了这些土地赚钱的可能性。他先预购了那些因为山势太陡而无法使用的山坡地。他也预购了那些每天都要被海水淹没一次而无法使用的低地。他预购的价格很低，因为这些土地被认为并没有什么太大的价值。

他用了几吨炸药，把那些陡峭的小山炸成松土。再利用几台推土机把泥土推平，原来的山坡地就成了很漂亮的建筑用地。另外，他又雇用了一些车子，把多余的泥土倒在那些低地上，使其超过水平面，因此，也使它们变成了漂亮的建筑用地。

他赚了不少钱，是怎么赚来的呢？

只不过是把某些泥土从不需要它们的地方运到需要这些泥土的地方罢了，只不过把某些没有用的泥土和想象力混合使用罢了。

那个小城市的居民把这人视为天才；而他确实也是天才——任何人只要能像这个人这样地运用他的想象力，那么，他也同样可以成为一位天才。

灵魂的创造力，是每个人自己的财富，是一个人在这个世界上唯一能够绝对控制的东西。

（贴士）面对危机的五个步骤

石油大亨保罗-盖蒂的观点在一篇名为《绝路上的商人》的文章中建议在危机中采取以下五个步骤：

——无论发生什么都不要恐慌。被恐慌打倒的人不能有效地思考或行动。

——小心翼翼地检查当前情况下的每一个因素。衡量所有可能的行动方案。配置所有可用的资源——智慧的和财务的、创新的和可行的。

——小心详细地计划对抗手段，但是如果有不可预见的障碍，要有备选路径。确认你的计划和可用的资源相一致，以及你的目标可以实现。

——充满信心地、有目的地、有闯劲地，最重要的是，热情地行动起来。不能犹豫——在这个时候，领导者的果断、人格和精力起最大的作用。

盖蒂认为，在遭遇逆境之后，遵从这些原则的商人将不会在绝境中停留太久。

◆有时需要绕道而行，有时也要懂得放弃梦想

席勒说过：“真正能够成功的人，不管怎么计划，都会了解：人都有一段除了忍耐以外再也没有任何方法可通过的阶段和时期。但是最危险的是，在这期间，我们都很容易灰心。”

许多人懂得朝一个目标奋斗是很重要的，但问题是经常会发生这样或那样的事情而扰乱了他计划的实施。的确有很多我们无法控制的因素影响着我们的计划。也许我们的家里有人生病；也许我们会遇到一些始料不及的麻烦。正鉴于此，我们必须记住这一点：在前进的道路上准备绕道而行。

如果你在开车时，碰到一个“此路不通”的路牌，你不会把车停在那里或回家。此路不通就是说，你不能通过这条路到达你的目的地，而可以寻找另外一条路到达。在军事行动中常常为达到某一个目的而制定了一个计划时，同时还制定了另外一个可供选择的备选方案。如果有什么预料之外的事情发生而排除了第一项计划时，他们便会利用第二套计划。千万富翁们也更懂得这个道理，这是他们成功之路的一种方式。因为他们明白绕道而行时，他们不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一定要改变自己的目标，而只要走一条不同的道路罢了。

※虹※桥※书※吧※WWW.HQDOOR.COM

第 45 节：“失败”不意味结束是开始(3)

很少有人能看见自己的梦想一一实现、目标全部达到。在梦想看似无望时，“放弃”是最容易的结束方式，而这也正是大多数人的做法。我们都希望在预定的时间，依想像的方式实现梦想、获得成功、得到满足。所以，当梦想开始变色、无法在预定的期限内实现时，我们很快就放弃，在工作或人际关系上皆如此。

决心和坚忍、负责和忠诚、信心和热忱、才智和创意，这些特质都到哪里去了？能看见自己梦想实现的人，很少是因为运气好。他们能使梦想实现，是因为投注一切资源、发挥所有以上人性特质去实现的缘故。

如果一个人心中没有这些特质，梦想极可能轻易死去。当然，不是所有的梦想都会实现，然而，我们并不停止做梦，如同发明家爱迪生所说的：“当环境恶劣时，只有强悍的人会走下去。”

当梦想不能实现或目标无法达到时，不要马上放弃。想别的办法，发挥一下创意。别怕中途修正目标。那什么时候该放弃梦想呢？有一则马什和诺顿西蒙工业公司总裁麦何尼会面的故事。

当马什走进麦何尼办公室时，他注意到桌上有尊马的雕像，但那匹马只有三条腿。马什问麦何尼，为什么把一尊“破损”的雕像放在桌上。麦何尼回答：“是为了提醒自己，别骑三条腿的马参加比赛。”换言之，有时候要承认某个构想是不好的点子，某个梦想不可能实现，要放弃，并另找一匹马。有些人对自己的构想和目标有极强烈的依恋，无论如何都不肯放弃。结果可能是，他们把自己绑在一个“噩梦”上，直到这个梦想把他们拖下水，将他们淹死。

不用说，任何一个人、经理人或企业家最难的抉择之一，就是承认某个梦想的确已变成一匹三条腿的马，应该从赛马场上退休。

应投注一切心力和资源去实践自己的梦想，但当事实告诉你，其中一个梦想是匹三脚马时，让它回归原野，把时间和心力用来寻找另一匹好马。

那么我们该如何判断梦想是该放弃还是该修正？由于大部分人多半放弃得太早，所以这里给出的建议是：放弃前应再观察一阵子。“努力过多”总比太早放弃好，而且十次有九次的可能是你不该放弃。想想别的办法，让自己发挥创意。但也要有心理准备，手上牵的可能是匹三脚马。当你确定它是三脚马时，别企图让它成为赛马。

◆千万富翁往往会有意识建立自己的心理免疫系统

由于千万富翁们根本不在乎前进道路上的各种或明或暗的障碍，或者说，因为他们用经验弥补了缺陷，所以最终能够获得成功。大多数白手起家的千万富翁在其一生中总要面对一个或几个重大的障碍。如果不搬掉这些具有潜在破坏性的绊脚石，他们就不可能成为千万富翁。正是斗争、艰难的跋涉，给了他们成功的基础。

对大多数千万富翁来说，接受权威人士的负面评价是最大的失败。许多人屈服于智商测试、学习能力测试和其他测试，同时，这些人又乐于接受命运的安排，所以，他们甚至在未成年时就已经投降了。对他们来说，差的成绩和其他测试低分自然而然地转化为后来在社会上的低等级。但白手起家的千万富翁们选择了另一条道路——他们就是不相信那些贬低他们、不停打击他们的权威人士。他们有远见、有勇气、有胆量向老师、教授、业余批评家和教育测试中心所给出的评价挑战。

白手起家的千万富翁们似乎有一种有效的免疫系统。他们有一种后天获得的挫败恶意批评者肆意批评的能力。这种“心理盔甲”是他们从青少年时期就开始锻造的。现在，他们的免疫系统更具抵抗力。为什么呢？因为这些千万富翁，即使在他们成功以后，仍然不断地挑战各种批评者和权威人物的负面评价。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当一个人开始想脱离目前安逸的状态，必须做某种改变以达成某种目标时，他便将面对某种程度的风险（不论是实际或想象的）。这包括内在的风险和外在的风险。

举例来说，决定追求某个具有挑战性的目标后，他可能会危及自己原本留给别人的印象，或者遭到某些朋友的排斥。在一个人打算实现任何目标前，他必须想清楚自己是否能承担这些风险，而且能否面对这些冲击。

在逐步实现目标的过程中会遇到阻碍是十分经常的。千万富翁们会有这样的想法：问题的产生并不是一种停止标志，它反而是机会。

从失落中走出来，重新开始，是所有千万富翁所具有的勇气。如果他们开始自己做买卖，而他遇到的第一个人对他说“不”。那他就有勇气再找第二个人商谈。

如果他组织了一次见面会，却无人响应，那他们就有勇气对自己说，“我要再组织一次见面会，因为一个人说‘不’，不等于所有的人都会说‘不’。”

千万富翁都有这种重新来过的能力，因为他们以要从中和的角度看问题。也就是说，不是每一个人都会对你的项目感兴趣，不是每一个人都愿意购买你的产品。你不能把这视为对你个人的否定。也就是说，如果你被疾病击倒，你只要在自己能力允许的范围内，采取一切办法让自己好起来就可以了。

面对挫折，千万富翁们懂得重新来过当然，伤痛不可能挥之即去，但也不必刻意去掩饰它、回避它，让它顺其自然好了。接下来只是从头做起，振作起来。在千万富翁的眼中，这是人生游戏中不可避免的一部分。

※虹※桥※书※吧※WWW.HQDOOR.COM

第 46 节：“失败”不意味结束是开始(4)

◆千万富翁认为只有傻瓜才会害怕变成傻瓜

一方面来说，人一心一意想要成功，另一方面来说，这个社会大部分的成员都害怕失败，而且极力地逃避失败。既想成功又逃避失败，这实在挺矛盾的。失败是登上成功必经的阶梯，在经历成功之前，你大都得经历许多失败。

在千万富翁的思维中，他们必须去冒险，并且在每次在尝试一种事物时都要冒三方面的风险。他们要在自身行为上冒险——这是指他们的言行；他们在自身思维上冒险——接受新的思路；他们在想像上冒险——要展开新的想像。

每次经历了这样一番冒险后，他们还要冒着进入一个陌生境地的风险。他们要面临这样一种可能，这就是在陌生的处境当中，我们很可能感到不太适应。大部分人停滞不前、失去更多的成功机会的原因就是，他们不愿意感受哪怕一点点的不适。

采取新的行动就会让人产生有点无所适从的感觉。总会让人感到别扭，不太自在。那是因为我们无法预期，接下来等待自己的会是什么样的结果。我们一直按部就班地那么做着，也就只能得到原先一直得到的结果。

人类多半都以“安全”为重，只要做得到，就容易避免冒险。所以一个愈敢冒险、敢面对重大损失的人，就会被视为不懂“安全”的人。即使人们拥有相同的资料，评估风险的态度还是不会相同的。某个公司的股票对于一位老成待重的人而言简直是项投机，可是对于一位善于冒险的青年来讲，很可能是一项很健全的投资。平常，我们要决定让步，坚持自己的立场，制造一个僵局都需要勇气。

愈是依赖安全的人愈是避免冒险，避免冒险也就是避过机会，因为机会的代价便是冒险，你不可能一面憎恨冒险，一面又热爱自由。进步的主要因素便是冒险，你必须学会正视冒险的正面意义，并视它为致富的重要一步。在成功者的眼中，人生是一项挑故，是一项他所期待获胜的挑战，是一项经过准备，要赢得胜利的一项挑战;是一项要如何去赢得胜利的挑战，他具有的强烈的竞争心态。

我们越是实行“可能性思考”，就越能肯定地说：“你绝不可能拓展某种可能性，而又不

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

引起诸多问题；你绝不可能订立某个目标而又不引起烦恼；你绝不可能执着于某观念、某理想而又不引起某些冲突。”事实上，每一个值得开发的观念都必然受到某些人的反对。因此，如果你与人意见相左时，就放弃自己的理想，或否定自己的观念，便无异是向别人或困难低头，放弃了主宰自己生命的权利。

迈向成功的路几乎完全是由一次又一次的失败铺起来的。然而，许多人却不计代价地想要逃避失败。这种对失败的恐惧与其他的恐惧是相伴相生的。例如害怕当傻瓜，害怕被批评，害怕失去团体的尊敬，以及害怕失去经济上的保障。逃避失败就是逃避成功。

很少有人知遣成功者的失败的次数比失败者还多，只不过是他们能屡败屡战。失败并不那么糟糕，事实上你在其中学到的成功秘诀，比你在最好的大学学的还多。许多人都在避免冒险，因为担心万一失败就会出丑。我们太想得到别人的肯定与喜爱，以致不愿意做一些会在别人面前出丑的事。逃避风险成了一种常态，不过有个推销员的例子很好。

说是有个推销员非常希望能够面见总统。一个女秘书对他说，“你根本不可能也没办法进去见他。”

于是，这个推销员说，“如果我就这么走进去呢？”

女秘书回答道，“哦，他会把你扔出来的。”

这个推销员听了她的话后想，“管他呢，我现在不就是在外面的大厅里嘛。如果我进去后他把我扔了出来，我大不了就是又回到大厅了呗。我现在不已经在这里了？也没什么更大的损失嘛。”

于是，他就直接走进去了，说，“总统先生，我只想占用你一分钟的时间。”

结果总统并没有把他从房间里扔出来。

就算他真那么做了，又有什么呢？他原本就是在大厅里，顶多是回到开始的地方而已。

而我们大多数人呢，我们怕别人把自己当成傻瓜。我们怕别人羞辱自己。我们怕别人以为我们不知道自己在做什么。我们怕别人把自己当做白痴。而正是这些惧怕阻止了我们向前的步伐。害怕当傻瓜比傻瓜更低一级。千万富翁和成功的人不论在工作或休闲上，都已克服了当傻瓜的恐惧，他们明白，为要使自己的努力能够成功，一定得经历一连串的失败，而且可能经常当傻瓜。

“比方说，在销售上面，我必须敢于冒险，寻找订单。又如在群英荟萃的高层会议上，我也要敢于提出自己的观点。还有，如果我不敢出去争取风险基金，那我就不可能像那些敢于承担风险的人那样有机会取得成功。”

——杰克-坎菲尔德

◆千万富翁们懂得只有对失败的恐惧才会导致失败

每次失败都是在一定环境中由许多复杂因素组合而成的结果。而正是人们对于失败的恐惧，令我们错过了多少精彩的机会，它让我们倦怠于尝试一些新鲜的事物，它让我们逃避来自贵人的帮助——那些可能对你即将取得成功有莫大帮助的人，它又让我们放弃了多少可能通向成功的想法，让我们持续地重复着导致失败的那种深深的败落情绪。所有这一切都是失败的胜利，而我们的也正是由此不自觉地接受了失败。

虹桥书吧 WWW.HQDOOR.COM

第 47 节：“失败”不意味结束是开始(5)

对于一个攀岩的新手来说，悬崖是非常恐怖的；而在高手看来，这已经是家常便饭。

无论在你生活中的“悬崖”是什么——对着一群人讲话、向某个重要客户推销、创办一个新公司——都要找到一个已经征服过悬崖的指导老师。这样他会给你许多有益的忠告，他还会知道什么地方有捷径，知道如何节省时间，知道一些给你提升助力的小技巧。而会加速你成功的步伐。

像所有的童话故事一样，如果你想娶公主，你就必须杀死妖魔。你要面对的最大妖魔就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是你自己的恐惧。如果你能够学会与恐惧共存，这个世界就是你的了。

爱默生说过："弱者能够看到围了栏杆、经过耕耘的农场，以及已经修建成的房屋。强者能够看到未来的房屋和农场。他的眼睛能够像阳光驱散乌云那样迅速地创建房地产。"

当今社会很少有人能在经济上做到完全的独立，原因就在于他们的头脑里有许多负面的思想障碍。事实上，成为千万富翁是一场智力游戏。千万富翁们经常对自己说，成为经济上独立和财务上自由的人具有很多好处。他们经常告诉自己，不冒一些风险就难以有所成就。

在你成为一位千万富翁之前，你必须学会这样的思考。你必须学会如何不断地激励自己用胆量去克服恐惧。在对企业生意、投资等作重大决定时你会感到恐惧，这是获得经济成功者的过程中所不可避免的。那些为自己打工的人，或对某些有很大风险的领域进行投资的那些人，时常会面临这种情况。

对大多数人来说，即便有为自己打工成为企业家的想法，也会因为他们认为这种行为有危险产生出相当大的恐惧感并最后放弃。当一个为自己打工的企业家确实是一桩要冒险的经济投资。

几乎所有白手起家的千万富翁都是有胆量的，因为增加财富要求他们在经济上冒风险，那就需要有胆量。通常来说，千万富翁的主要特征之一是他们拥有自己的企业，并亲自管理企业。所以，他们要有胆量为自己打工，要有胆量投资自己的企业。大多数人都认为，这种经营包含着很大的风险，而风险就意味着会给人带来恐惧与危险。

另一方面，在他们投资自己企业之外，他们还拥有一些股份公司的股份。作为一个股票投资者，也有某些风险——必须有胆量在毫无担保的情况下进行投资。要有胆量面对股票市场的下跌而不感到惊慌。而那些胆量小的人往往是在股票市场上涨到非常高的点位才进入市场，并且在刚刚下跌时就割肉出局。

那些担任公司总经理的千万富翁也需要有胆量。否则，他们决不会被推到这样的位置。他们必须冒某些风险才能取得成功。如果他们新引进的生产线不能提高生产效率，那会怎么样呢？相反，如果这条生产线打破了以往所有的生产和销售纪录，那又会这么样呢？

如果一个人的收入越高，他就越有可能是一位白手起家的企业家或自由职业者、公司资深总经理、专业销售经理（只拿佣金）或者是销售中介。而这些职业，没有一个能保证有一份稳定的收入，所以，许多人不愿意干这些职业，去冒经济风险。对许多人来说，行情的下跌充满了危险，他们宁可找一份有固定薪水的安稳可靠的工作。

在千万富翁们看来，承担经济风险是获得经济独立和财务自由所必需的。他们相信，成为经济独立和财务自由的人所带来的好处与所冒的风险相比，是非常值得的。但是，许多人还是不愿意拥有自己的企业，不愿意为自己打工，不愿意投资股票市场，甚至不愿意从事任何会令人担心的、有较大风险的工作。对经济失败的恐惧是不容易克服的——那就是当今为什么很少有人愿意为自己打工的原因。他们整天想着"如果失败，会怎么样"，如果我是一个为自己打工的人，而产品没有销售出去，会怎么样呢？如果我的企业投资和资本打了水漂，会怎么样呢？如果我无法养家，会怎么样呢？如果我的朋友、亲戚和邻居看到我的生意失败了，又会怎么样呢？

失败的风险总是存在着的，但千万富翁们学会了对付经济风险的办法，并最终控制住自己的恐惧。对于为他人打工安稳可靠的说法，一些白手起家的千万富翁有自己不同的见解：

——为他人打工实际上会让你冒更大的风险，那就是始终只有那么一点点收入，没有机会学习如何作决定；如果你为自己打工，你就可以自主地作决定。

——为他人打工，你绝不可能建立起你自己的客户圈，你不能做你自己最喜欢做的事，不可能成为成功者，成为富翁，你只是做雇主所最喜欢做的事。

因此，如果你想成为一代富翁，那么你就必须培养胆量，以克服你对经济失败的恐惧。

虹桥门户网 WWW.HQDOOR.COM

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 48 节：没问题也就意味着没机遇(1)

第 09 章　在千万富翁的思想中，没有问题也就意味着没有机遇

◆千万富翁专注于机会，而穷人专注于障碍

要把不可能化为可能，我们要有人力、财力与物力。就算你全都没有，还是可能一一弄到手的。要是你肯花全部时间精力去开拓人力与财力的资源，那么对你而言，几乎没有事情是办不到的。因此，你不要由于缺乏必须的各种力量，就否定一个可能的观念或构想。反之，你要执着于伟大的，或值得为之奋斗的构想，再一一克服各种难题。其实，成功的人物往往只有很少的资源，但他懂得如何订立理想，并号召诸多聪明才智之士为他效力。

很多年以前，俄亥俄州辛辛那提联合铁路车站落成时，站里的灰泥墙上镶嵌着壮观惊人的壁画，精细地描绘出辛辛那提市的风貌。

后来火车站年久失修，大有摇摇欲坠之势。这消息一上报后，群情哗然，老车站也就难逃拆除的命运了，但那些精致的壁画呢？难到要与车站一并毁掉吗？一般人大都认为这么美的艺术品不该毁于一旦。

但许多所谓专家学者都唱反调说：“车站要拆的话，壁画也绝对保不住。”

然而，阿弗烈?摩尔并不相信专家那一套。虽然，他知道在拆车站时想保存壁画并非易事，且要花费不少人力、财力、物力，但这都不能证明保存计划是不可能的。因此，他决心寻求一个可行的办法。也许是因为他坚韧不拔吧，他果然想出一个妙计，把那幅 20 米见方的画迁离车站。

首先，阿弗烈号召有志之士，汇集各方的人力财力与物力。他打造一座巨型钢架，套住墙壁的正面，使画面免于受损，再用另一座钢架套牢墙背，然后弄松墙脚，并用大型起重机把墙壁整个片拔起。这样一来，他果然使壁画全身而退。现在，那片墙已耸立在一个新盖的机场里，供往来的游人共赏。

即使一个人看到了巨大的机会，他还需要有胆量抓住它。

如果你具有别人所没有的好见解，那你会怎么样呢？你能说服他们听从于你吗？大多数千万富翁都具有某种“推销自己的思想”的能力。他们也知道怎样才能找出那种最有可能经说服而听从于他们的人。有一个最好的事例，这就是雷-克罗克最初在推销麦当劳特许证中所采取的策略。这完全取决于是否能找到有胆量的人。无论你相信与否，克罗克先生曾觉得推行今天所谓的特许加盟很困难。但他有直觉，他知道，在他开始推销特许证之前没有其他人干过这样的事。

克罗克先生要他的秘书与所有的电话推销员联系，看看有谁想卖东西给他，从寿险到《圣经》。克罗克先生知道电话推销员是有胆量和勇气的。他设想，如果他们有足够的胆量用电话进行推销，那么他们肯定有胆量购买和运作麦当劳的特许证。结果，他是对的。

再让我们看一下爱德华-包克早期的经历。包克后来成了《妇女家庭》杂志的编辑。包克小时候就沉浸在一种想法中：总有一天他要创办一种杂志。由于他树立了这个明确的目标，他就能够抓住一个机会，这个机会实在是微不足道的，以致我们大多数人都会任其过去，不屑理睬。

事情是这样的：他看见一个人打开一包纸烟，从中抽出一张纸条，随即把它扔到地上。包克弯下腰，拾起这张纸条。那上面印着一个著名演员的照片。在这幅照片下面印有一句话：这是一套照片中的一幅。烟草公司敦促买烟者收集一套照片。包克把这个纸片翻过来，注意到它的背面竟然完全是空白。

像往常一样，包克感到这儿有一个机会。他推断：如果把附在烟盒子里的印有照片的纸片充分利用起来，在它空白的那一面印上照片的人物的小传，这种照片的价值就可大大提高。于是，他就走到印刷这种纸烟的附件的平板画公司，向这个公司的经理说明他的想法。这位经理立即说道：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“如果你给我写 100 位美国名人小传，每篇 100 字，我将每篇付给你 10 美元。请你给我送来一张名人的名单，并把它分类，你知道，可分为总统、将帅、演员、作家等等。”

这就是包克最早的写作任务。他的小传的需要量与日俱增，以致他得请人帮忙。他于是要求他的弟弟帮忙，如果他的弟弟愿意帮忙，他就付给他每篇 5 美元。不久，包克还请了 5 名新闻记者帮忙写作小传，以供应一些平板画印刷厂。包克竟成了编者！

生活就是这样，它不断地将礼物送到你手上，而接不接受却在你自己。

◆千万富翁们懂得，每一个困难处境都蕴藏着一个同等程度或者更大的机会

困境之存在与否，往往并不是人们所能左右的，然而，对困境的回应方式与态度却完全操之在个人。处在逆境时，有的人会为了脱离逆境而奋斗，有的人却会为了无法克服逆境而逃避。当然，能成功的一定是前者，自暴自弃只能毁灭自己。

在千万富翁明白这样的道理：人是环境的产物，人的性格很大程度取决于出生以后的环境。但环境并不是决定因素，能考上名牌大学的人并不都是那些教育环境好的孩子，反倒是那些家境贫寒的人，更能被激发出成功的欲望。凡被环境压垮的人，都无法成功。

《人生光明面》的作者诺曼-皮尔博士接受电视访问时，节目主持人问他：“皮尔博士，你会对何种范围内的事情保持积极的思考或态度呢？”

皮尔博士回答说：“我只对我能控制的事情持积极的想法。”他又说：“如果我买的一架飞机不幸坠毁了，那么，这就不是我能控制的事情。于此，我不会有什么积极不积极的态度，因为，不管我怎么想，亦不能使飞机不失事或完好原初。”

千万富翁是这样的理解问题与困境的：每一个困难处境都蕴藏着一个同等程度或者更大的机会。人生就是这样，能使自己飞黄腾达的机会很多，这些机会大多出现在人处于逆境时。如果顽强地把自己置于逆境，燃烧斗志和热情就会产生意想不到的结果。一旦经历过这些，人的意志力就会启动，自信也会产生。面对下次更高的目标，挑战的勇气也会涌出。

→虹→桥→书→吧→WWW.HQDOOR.COM

第 49 节：没问题也就意味着没机遇(2)

大部分的人都想不必冒险就可以开拓自己所喜欢的路。许多人不愿意迎接并解决问题，能够成为千万富翁的人则把问题当成转机，通过解决问题得到更多成功的机会。更为重要的是：问题愈大，挑战也愈大，解决问题时所能得到的满足就愈大。

容易去的湖泊，里面的鱼很快就会被钓光。湖边到处都是垂钓者。鱼很小，而且很难钓。相反，难以抵达的湖泊，鱼又多又大。所以，必须敢爬悬崖，才能到达那里。风险可能很大，可是回报也更多。缺乏勇气的人是不可能成就事业的。成功走出困境的人，他的人生往往会因苦难的磨砺闪烁熠熠光彩。千万富翁接受问题，就像欢迎一个带来更大满足的良机。

人们都喜欢机遇，有人把机遇称为运气，却很少有人把问题看作机遇。在许多千万富翁的传记中我们都会看到，问题与危机是许多千万富翁们的“盟友”。这些富翁们似乎更懂得在无秩序中行动的好处，就是别人还处在没有组织、困惑或混乱的状况中。他们往往会一直看着危机与问题的发展，明了事情的因果始末，并且表现得十分冷静。

1865 年，美国南北战争宣告结束。北方工业资产阶级战胜了南方种植园主，但林肯总统被刺身亡。全美国沉浸在欢乐与悲痛之中，既为统一美国的胜利而欢欣鼓舞，又因失去了一位可敬的总统而无限悲恸。然而，美国钢铁巨头卡内基却看到了另一面。

他预料到，战争结束之后，经济复苏必然降临，经济建设对于钢铁的需求量便会与目俱增。于是，他义无反顾地辞去铁路部门报酬优厚的工作，合并由他主持的两大钢铁公司——都市钢铁公司和独眼巨人钢铁公司，创立了联合制铁公司。同时，卡内基让弟弟汤姆创立匹兹堡火车头制造公司和经营苏必略铁矿。

美国从墨西哥手中夺取了加利福尼亚州，决定在那里建造一条铁路，同时，美国规划修建横贯大陆的铁路。几乎没有什么投资比铁路更加赚钱了。联邦政府与议会首先核准联合太

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

平洋铁路，再以它所建造的铁路为中心线，核准另外三条横贯大陆的铁路线。但一切远非如此简单，纵横交错的各种相连的铁路建设申请纷纷提出，竟达数十万之多。

“美洲大陆现在是铁路时代、钢铁时代，需要建造铁路、火车头和钢轨，钢铁是一本万利的。”卡内基这么思索。不久，卡内基向钢铁发起进攻。在联合制铁厂里，矗立起一座 22.5 米高的熔矿炉，这是当时世界最大的熔矿炉，对它的建造，投资者都感到提心吊胆，生怕将本赔进去而一无所获。但卡内基的努力让这些担心成为杞人忧天。他聘请化学专家驻厂，检验买进的矿石、灰石和焦炭的品质，使产品、零件及原材料的检测系统化。

在当时，从原料的购入到产品的卖出，往往显得很混乱，直到结帐时才知道盈亏状况，完全不存在什么科学的经营方式，卡内基大力整顿，贯彻了各层次职责分明的高效率的概念，使生产力水平大为提高了。同时，卡内基买下了英国道兹工程师“兄弟钢铁制造”专利，又买下了“焦炭洗涤还原法”的专利。他这一做法不乏先见之明，否则，卡内基的钢铁事业就会在不久的大萧条中成为牺牲品。

然而 1873 年，经济大萧条不期而至。银行倒闭、证券交易所关门，各地的铁路工程支付款突然被中断，现场施工戛然而止，铁矿山及煤山相继歇业，匹兹堡的炉火也熄灭了。

而卡内基却断言：“只有在经济萧条的年代，才能以便宜的价格买到钢铁厂的建材，工资也相应便宜。其他钢铁公司相继倒闭，向钢铁挑战的东部企业家也已鸣金收兵。这正是千载难逢的好机会，绝不可以失之交臂。”

在最困难的情况下，卡内基却反常人之道，打算建造一座钢铁制造厂。他走进股东摩根的办公室，谈出了自己的新打算：“我计划进行一个百万元规模的投资，建贝亚默式 5 吨转炉两座，旋转炉一座，再加上亚门斯式 5 吨熔炉两座……”

“那么，工厂的生产能力会怎样呢？”摩根问道。

“1875 年 1 月开始工作，钢轨年产量将达到 3 万吨，每吨制造成本大约 69 元……”

“现在钢轨的平均成本大约是 110 元，新设备投资额是 100 万元，每一年的收益就相当于成本……”

“比股票投资还赢利”，卡内基补充了一句。

股东们同意发行公司债券。

工程进度比预定的时间稍为落后。1875 年 8 月 6 日，卡内基收到第一个订单，2000 支钢轨。熔炉点燃了。每吨钢轨的制成劳务费是 8.26 元，原料 40.86 元，石灰石和燃料费是 6.31 元，专利费 1.17 元，总成本不过才 56.6 元。这比原先的预计便宜多了。

海伦-凯勒说过这样的一句话：“当一道机会之门关闭，必有另一扇开启，可惜我们常只注意到关起来的门而忽略了开启的那扇门。”

当问题与逆境出现时，更多的人会害怕失去自认为重要的东西，失去安全、工作、婚姻、尊重、爱或控制。在危机中，大多数人会觉得无力并且像个孩子似的。他们需要有人指引方向，陷入危机的人会靠近似乎最有自信或表现出知道怎么做的领导人物。而这些人物就具备了成为千万富翁的潜质。别人的领导权正面临最低潮的时候，这时就是这些千万富翁们的表现机会，这能够带给自己别人所没有意识到的出头机会。

→虹→桥→书→吧→WWW.HQDOOR.COM

第 50 节：没问题也就意味着没机遇(3)

当人们遭受到大苦难时，一般人都会认为：“这件事我无法解决。”其实，这是极大的错误，因为，自己无法解决的事，决不可能发生在自己身上。最主要的还是在于，一个人是否能面对苦难勇敢地站起来。

如果把人生比喻成白天、晚上，那么逆境时就等于是晚上。人不可能一生都走在明朗阳光下，总有一天会走在黑暗之地。到昨天为止，还因荣盛自夸的人，明天也许就会在深渊中挣扎。相反地，今日在深渊中挣扎的人，有时会突然有明亮光线射进来的。在千万富翁的理

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

念中，他们懂得：黑夜过去必有白昼来临，白昼过去必有黑夜来临。可是身处于黑夜中的人往往认为自己不可能会有白昼来临。

其实，冷静来看，夜晚的黑暗中也会有小小的光线，也有慢慢接近黎明的动态。不管怎样的逆境，都不会持续太久的，总有一天机会会降临。能够成为千万富翁的人懂得，最重要的是，不管遭受怎样的困难，也千万不要害怕或担心。因为这种害怕或担心只会使那个困难更加困难，而使人认为不可能突破。但是，如果在困境中，我们能把心朝着明朗的方向转变的话，有时就会知道，原来挡住前途的墙壁，并不怎么大，于是会产生突破这道墙壁的勇气来。

飞机要在逆风中起飞才会较快离地，较快地升到高空；同样，风也是鸟飞行的障碍，但没有风鸟是不可能飞翔的。据说，有些鸟凭借气流可以很容易地飞到一万英尺的高空，如果仅仅凭借鸟儿自己的力量恐怕难以达到。多数人的生命之所以卑微渺小，理由就在他们错误地理解了上天所赋予他们的机会。

写过《包法利夫人》一书的福楼拜曾说：“你一生中最光辉的日子，并非是成功那一天，而是能从悲叹和绝望中涌出对人生挑战的心情和干劲的日子。”

真正的千万富翁并不认为成功是最美的，最美的是能在逆境中，继续奋斗努力的精神。成功只是那些努力的一个成果而已。

任何人都不是与成功无缘，只是大部分人都无法自己去创造机会而已。

——安德鲁-卡内基

◆问题永远是学习的机会，富翁非常擅于并且喜欢解决问题。

这是松下幸之助创业之初的一段小故事：

松下是由生产电插头起家的，由于插头的性能并不好，产品的销路也就大受影响，不多久，就陷入三餐难继的困境。

一天，他身心俱疲地独自走在路上。一对姐弟交谈的话，引起了他的注意。

那位姐姐正在烫衣服，弟弟想读书，却无法开灯（那时候的插头只有一个，把它用在烫衣服就不能开灯，两者不能同时使用）。

弟弟吵着说：“姐姐，您不快一点开灯，叫我怎么看书呀？”

姐姐哄着他说：“好了，好了，我就快烫好了。”

“老是说快烫好了，早就过了 30 分钟以上了。”

姐姐和弟弟为了用电，一直吵个不停。

松下幸之助想：只有一支电线，有人烫衣服，就无法开灯看书，反过来说，有人看书，就无法烫衣服，这不是太不方便了吗？何不想出同时可以两用的插头呢？

他认真地去研究这个问题，不久，他就想出了双叉式插头的创意。

这个试用品问世之后，很快就卖光了，订货的人愈来愈多，简直是供不应求。他只好增加工人，也扩建了工厂。松下幸之助的事业，就此走上轨道，逐年发展，利润大增。后来，他又把插头改成插销式，逐年改善，大事推销，终于建立了今日松下电器关系企业丝毫不动摇的稳固基础。

千万富翁喜欢发现问题，他们欢迎生活中的问题，借着解决问题得到更多满足的机会。许多人总认为大而且复杂的问题非常讨厌？但最重要的是：问题愈大，挑战也愈大，解决问题时所能得到的满足就愈大。

千万富翁接受问题，就像欢迎一个带来更大满足的良机。下次你碰到一个大问题的时候，注意自己的反应。如果有自信，就会感觉很好，因为你又有一个机会来测验自己的创造力；如果觉得不安，切记，你和其他人一样，都能发挥创造力，解决问题。遭遇任何问题，都是激发创意的大好机会。

也许许多人梦想着一种没有问题的生活，然而，那种生活可能不值得活下去。如果有一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

台万能的机器为你处理一切的事，你所有的问题就都没有了，但是这个替代的方案不会吸引你放弃本来就有些问题的人生。

当我们解决一个问题的时候，经常会生出更多的问题。这样的例子很多：我们的问题也许是没有结婚，一旦我们结婚，解决了这个问题，接下来我们就要去解决婚姻中的许多问题了。另一个问题也许是衣服不够多，一旦解决了这个问题，我们的衣橱空间就不够了，而且也不知道该穿什么了；钱不够多也是一个问题，一旦我们中彩券发了横财，钱的问题得以解决，却造成了更多的问题，例如朋友和我们就失去了从前的关系。

每个问题对一个人都会有某种积极的、创造性的可能性。毕竟，一枚硬币总是会有两面的。这意思是说，任何问题都有好的一面与坏的一面，而且，某些事情对你来说是问题，对他人来说则可能是有利可图的事业。例如，老鼠本是人类最厌恶的动物，因为它为人类带来不少问题。然而，从另一方面来说，老鼠的存在又为我们的经济组织带来一笔不小的利益。很多人由于老鼠的肆虐而有工作机会！原来，他们为工厂制造老鼠夹、老鼠笼，赚取薪金来养家糊口。

虹桥门户网 WWW.HQDOOR.COM

第 51 节：没问题也就意味着没机遇(4)

同样地，人类的每个问题都有其积极的可能性，有待有心人来发掘利用。有些人曾经历破产的痛苦经验，从而能体谅面临破产危机的人，并指导他们如何渡过困境。某些事情对某人来说可能是问题，对他人却反应成机会。医院之所以存在，是由于有人生病，律师之所以有生意上门，是因为有些人触犯法律。很多地方，都是为了帮助处于困境的人而设的。

在工作中没有问题就没有机遇。

——亨利-凯泽

◆成功与一个人对有利机会的认识有关

看到的机会并不会自动地转化为钞票——其中还必须有其他因素。相信自己有能力获得成功是非常重要的基石。同时，相信自己又直接取决于对有利机会的认识。

为什么有那么多的人在开业的头两年中就失败了呢？其中肯定有机会方面的问题：大多数做生意的人并不真的清楚成功的可能性。记住，这并不在于你学了多少，学了多久——而在于你学了什么，所学的东西是否能很好地在做生意中起到作用。

明尼托恩卡生物投资集团的副总裁沃伦-比尔克在明尼阿波利斯的中学母校设立了一项 100 万美元的奖学金。每年奖励 10 位成绩普通但出勤率高、态度积极的学生，使他们可以获得上国立大学约一半的费用。他希望他们将来能以业余工作挣得另一半的费用，他还要求他们将来住校，以便能与来自不同背景的人密切接触。

比尔克为什么对那些在学习成绩上容易被人忽视的学生抱有如此大的信心呢？“对于那些非常聪明的学生来说，获得奖学金往往不是件难事。”他说，“但是，他们往往会失去机会，因为他们不必专心读书，不必努力工作。而普通的学生则必须专心读书，因而能遇到更多的机会。”

比尔克非常强调“机会”这个词。他认为这些学生是知道如何把握机会的人。

“我认为，成功确实与你所处的环境和你所遇到的人有关。”他说，“没有人能够孤立地成为成功者。你的发展与你周围的人有密切的关系。在我的一生中，正因为有他人的帮助，我才能做得更好。”

沃伦-比尔克先生是明尼苏达州明尼托恩卡生物投资集团的副总裁。他所投资的公司正在生产一种聚合物，在美国之外的医疗试验中很畅销。这种聚合物注射进膝关节，对骨关节炎病人会有很大帮助，免得做整个膝关节的手术。这是比尔克先生从开办到最初盈利一直关注的第七家医疗设备公司。一位大学时的普通学生后来是怎样创办尖端的医疗公司，然后使之远近闻名或以几百万美元的高价出售给大企业集团的呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

当他进入罗斯福中学时，他家并不富裕。他由母亲抚养长大；母亲每天要在一家干洗店工作 12 个小时，他自己也在晚上到一家煤气站干活。母亲的行为使他明白，应当吃苦耐劳，努力工作，这种经历使得他能够坚持读完中学，尽管在学业上并不是最好的。“如果你想成功，你就必须读完中学。”他说，“我不是一个优秀学生，我学到的知识也不多，但我每天都坚持去上学。”

指点他去寻求机会的第一个人是一位中学的教导员。这位教导员使这位中学高年级的学生有信心去参加最后的学习能力考试。结果呢？成绩不太好，但足以进入一所四年制的公立大学。“我当时不想上大学。”他说，“比尔克家也从未有人上过大学。”但那位教导员改变了一切，改变了比尔克先生的人生方向。他还帮助比尔克在这所大学找到了一份工作，以帮助他支付读完大学所需的费用。比尔克先生住在大学生宿舍，他在那儿所接触到的学生和教授向他展示了另一种生活的道路。“我不是一个优秀学生。”他说，“我毕业时的平均成绩是 C＋或 B。但是，如果没有这位教导员指引我上大学，我就会在那个煤气站里干全日制工作，然后很可能在那里干上一辈子。”比尔克先生设立奖学金是对自己在罗斯福中学所走过的道路的追思。

大学毕业后，他在医疗设备工厂当推销员。他按照自己的方式逐步发展，建立起自己的公司，并专注于对新建立的医疗公司的投资。

（贴士）评估机会

评估机会就是衡量影响机会实践的种种因素，从而决定某个机会是否可行，是否值得付诸实践，或决定在多个机会中选择哪一个。有时形势发展，不给你时间去评估机会，机会来了，你得立刻采取行动。不过，在正常情形下，事先评估机会，是正确的做法。

迪邦诺在《机会》一书里，建立了一套实用的评估体系，其重点如下：

1。利益评估：机会带来什么利益？利益有多大？利益如何产生？如何获得？在什么情形下消失？获取利益时会碰到什么困难？如何克服？

2。利益兑现的时限：那是长线还是短线的机会？调查研究需花多少时间？付出的资金何时回收？利润何时出现？

3。资源的评估：现有资源是否和新机会配合？现存的人力、物力、财力、生产设施、推销渠道等，是否足以应付机会的需要？新机会是否和我们的思维方式和办事作风一致？

4。投资的评估：我们应该投入哪些及多少资源？若把相等资源投入其他用途，是否会比发展这个机会带来更大收获？投资评估必须全面，包括调查研究的成本，开始时投入多少资金，发展下去又需多少资金，还要预计意外事件发生，需要预留多少资金应急等。

§虹§桥§书§吧§sjshu.com

第 52 节：没问题也就意味着没机遇(5)

5。测试评估：机会成败是未知之数，宜先进行测试，以便估计机会的成效。例如，做市场调查、实验室测试、生产测试等。目的在于找出机会中最值得发展的部分，以及估计是否能达到目的。

6。退出时机的评估：进行开发一项机会之前，需先考虑退出的时机。不能无休止地投入资源。机会的哪些部分需要减少甚至中止投资？还是整个投资计划中止？何时减少或中止投资？

7。困难的评估：困难在开发机会的整个过程都会发生，应估计各阶段可能面对什么困难，如何克服？若不能克服困难，有何应变措施？

8。预设蓝图：应先总画一幅实现目标的蓝图，最理想是实现机会的成果跟蓝图一致。蓝图要具体可行，还要作好准备，因应形势需要作出调整。

9。比较：把每个机会都进行评估，然后把评估结果比较，决定选取哪个机会。此外，也应拿自己的实力跟对手比较，决定在某项机会上，自己有多大成功可能。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10。机会价值的评估：机会价值是利益和成本资源及风险之间的关系。利益愈多，价值愈大；另一方面，成本高而资源有限，又需冒较大风险但利益却不高，机会价值便减少。

◆富翁从不会认为“这桩生意来得太晚了。”

在我们这个社会里，很多人都相信有个好职业、努力工作，沿着升迁的阶梯慢慢往上爬，最终必能享受黄金退休生活，既富有且快乐。事实上，要成为丰衣足食、生活需要不虞匮乏的小康之家，也许并不难。许多“一世打工”的工薪阶层，也能做到这一点，但要成为千万富翁却不容易了，这就需要机会，一个人一生中会有一个致富的机会，这个机会，也许一生难求，但只要能掌握一次全力投入，便有成为“千万富翁”的可能。一个人要创业致富不但要勤奋，要有本领，要认清目标契而不舍，更重要的是他要找到一次投入的好机会。

富翁懂得常规的不可能，意味着更多的机会、更大的可能。生活的基本原则都是包含在我们大多数人永远不会注意的最普通的日常生活经验中，同样的，真正的致富机会也经常藏匿在看来并不重要的生活琐事中。

有一天，戴尔-卡耐基站在一个出售丝巾的柜台前，和受雇于这家商店的一个年轻人聊天。他告诉戴尔-卡耐基，他在这家商店服务已经 4 年了，但由于这家商店的“短视”，他的服务并未受到店方的赏识，因此，他目前正在寻找其他工作，准备跳槽。

在他们谈话中间，有位顾客走到他面前，要求看看帽子。这位年轻店员对这名顾客的请求置之不理，一直继续和卡耐基谈话，虽然这名顾客已经显出不耐烦的神情，但他还是不理。最后，他把话说完了，这才转身向那名顾客说：“这儿不是帽子专柜。”那名顾客又问，帽子专柜在什么地方。这位年轻人回答说：“你去问那边的管理员好了，他会告诉你怎么找到帽子专柜。”

其实 4 年多来，这位年轻人一直处于一个‘很好的机会当中’但他却不知道。他本来可以和他所服务过的每个人成为好朋友，而这些人可以使他成为这家店里最有价值的人。因为这些人都会成为他的老顾客，而不断回来同他交易。但是，他拒绝或忽视运用自制力，对顾客的询问不答不理，或是冷冷淡淡地随便回答一声，就把好机会一个又一个地损失掉了。

在每个人的生命中，总会有重大机会的降临，但你能否将机会抓住，全看你有无相当的能力储备。

有多少人，因为对于事业没有充分的准备，而至一败涂地。他们以为自己的能力足以应付目前的事务，也就够了。他们不想再把基地掘得更深些，基础打得更广些。他们不用远大的眼光去观察事物。

一个人如果不肯在自己的生命中，放些什么进去，也就不能从自己的生命中，取得什么，正像你没有把款项存进银行，就不能向银行提取款项一样。

女子球道高尔夫鞋公司的创始人吉米?琼斯说过：“我看到高尔夫女鞋对于像我这种缺乏投资，而又想创业的人意味着什么，我不能从俱乐部着手，也不能从球和男鞋入手，那是由大公司主宰的。但没有一个大老板会（严肃地）看待女鞋的。这正是绝佳时机。”

琼斯的淑女球道高尔夫鞋公司 1993 投入市场 5 个月后公司开始盈利。琼斯设计适合女士的鞋子。她已经认识到，女性关心款式和价格，胜过关心合脚和舒适。尽管起初职业选手还持怀疑态度，后来女选手们很快就买它了。1994 年是琼斯生意开始的第二年，那时淑女球道公司已经创收 220 万美元了。

琼斯说，“我必须让消费者感觉到跟我们做生意容易得很，而这种不同显然使我们与大公司有所区别。”换一句说，琼斯在倾听——不仅仅因为听取意见与生意的健康发展关系密切，而且还能以防万一。机遇的种子遍地都是，不仅在高尔夫项目上，在你不打高尔夫时也有。有时候，脚痛时的抱怨可能也是事业的基石。

◆千万富翁们从不相信等待一个机会就会成功

一个猎人，带着他的袋子、他的弹药、他的猎枪和他的猎狗出发了，去打鸟或是兔子了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

虽然人人劝他在出门之前把弹药装在枪筒里，他还是带着空枪走了。

“废话！”他嚷道：“以前我没有去过吗？而且不见得我出生以来，天空中就只有一只麻雀啊！我真正到达那里，得要一个钟头，哪怕我要装上 100 回子弹，也有的是时间。”

◇欢◇迎◇访◇问◇虹◇桥◇书◇吧◇sjshu.com

第 53 节：没问题也就意味着没机遇(6)

仿佛命运女神在嘲笑他的想法似的，他还没有走过开垦地，就发现一大群野鸭密密地浮在水面上，我们的乡村猎人一枪就能打中六七只，毫无疑问，够他吃上一个礼拜的，如果他出发时在枪筒内装好了子弹的话！

如今他匆匆忙忙地装着子弹，可是野鸭发出一声叫喊，一齐飞起来了，高高地在树林上方排成长长的一列，很快就飞得看不见了。

他徒然穿过曲折狭窄的小径，在树林里奔跑搜索，树林是个荒凉的地方，他连一只麻雀也没有见到。

真糟糕，一桩不幸又惹起了另一桩不幸：霹雳一声，大雨倾盆。浑身都是雨水，袋子里空空如也，猎人拖着疲乏的脚步走回家去了。

然而他埋怨的不是他自己——而是命运。

培根有一句名言：机会老人先给你送上它的头发，如果你没抓住，再抓就只能碰到它的秃头了。

我们在一生中，总有种种的憧憬，种种的理想，种种的计划；假使能够将一切的憧憬都抓住，将一切的理想都实现，将一切的计划都执行，那在事业上的成就，不知要怎样的宏大，我们的生命，不知要怎样的伟大。然而我们往往是有憧憬不能抓住，有理想不能实现，有计划不去执行，终于坐视种种憧憬、理想、计划的幻灭和消逝。

凡是应该做的事拖延而不立刻去做，想留待将来再做，有这种不良习惯的人，总是弱者。凡是有力量、有能耐的人，总是那些能够在一件事情意味新鲜及充满热忱的时候，就立刻迎头去做的人。

在兴趣、热忱浓厚的时候做一件事，与在兴趣、热忱消失了以后做一件事，它的难易、苦乐，真不知相差多少！于前者，做事是一种喜悦；于后者，做事是一种痛苦。

搁着今天的事不做，而想留待明天做，就在这拖延中所耗去的时间、精力，实际上尽够将那件事做好。拖延的习惯很妨碍人的行事。俗话说：“命运无常，良缘难再。”在我们的一生中，若错过良好机会，不及时抓住，以后就可能永远失去了。

驯鹿咖啡店创始人约翰-帕克特曾经说过：“我碰到的许多人都说，‘我真的妒忌你。但愿我也能做自己的生意’？我不知道他们是否在等待什么人、什么事，来强迫自己做，或者他们是否是那种应该创业的人。在创业之前．我们带着这种想法花了一年时间工作——而且重要地是做计划和研究。但你必须认识到并没有一个所谓恰当的时间开始你的事业，而且等得太久是错误的。”

在现实生活里，许多人有类似的心态——等待机会成为千万富翁。

在等待的时候，看见别人取得成功，自己却仍未起步，有人会有以下反应：

——“论条件，他不比我好，这有什么了不起，他只是得到一个机会罢了。如果我也有一个机会……”

——“博学多才有什么用？世界就是这样不公平，平平庸庸的反而取得成功。”

——“他没有什么了不起，只因为有个富有的父亲！”

——“他哪里有真才实学？靠阿谀奉承罢了！”

第一种反应是对别人的成功满不在乎，以为机会一到，人人都可以成功。

第二种反应带着怀才不遇的意味，以为自己有才华，却得不到别人赏识，一直没有机会，不免自怨自艾。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第三种反应把别人的成功，归因于他的运气，例如生长在富豪之家，这是把运气和机会混淆了。

第四种反应把别人争取机会的努力，随便贬低为“阿谀奉承”，忽视别人处世待人的才能以及其他令人赏识的优点。

这四种反应，显示人们不明白成功需要什么条件，尤其不明白机会的真正意义，也不明白要令机会起作用需要什么条件。

“如果我也有一个机会……”这些人天天在等待一个机会，而日子就在等待中悄悄消逝。

而成为千万富翁的人往往懂得，要想有丰盛的收获必须先耕耘泥土，而在播种的时节，播些良好的种子下土。有了意念，不管那事怎样的困难，立刻动手去做。不要畏难，不要偷安。他们把拖延当做自己最可怕的敌人，因为它要盗去一个人的时间、品格、能力、机会与自由，使人们成为它的奴隶。

让我们用爱德华-包克早期的经历来说明。包克后来成了《妇女家庭》杂志的编辑。包克小时候就沉浸在一种想法中：总有一天他要创办一种杂志。由于他树立了这个明确的目标，他就能够抓住一个机会，这个机会实在是微不足道的，以致我们大多数人都会任其过去，不屑理睬。

事情是这样的：他看见一个人打开一包纸烟，从中抽出一张纸条，随即把它扔到地上。包克弯下腰，拾起这张纸条。那上面印着一个著名演员的照片。在这幅照片下面印有一句话：这是一套照片中的一幅。烟草公司敦促买烟者收集一套照片。包克把这个纸片翻过来，注意到它的背面竟然完全是空白。

像往常一样，包克感到这儿有一个机会。他推断：如果把附在烟盒子里的印有照片的纸片充分利用起来，在它空白的那一面印上照片的人物的小传，这种照片的价值就可大大提高。于是，他就走到印刷这种纸烟的附件的平板画公司，向这个公司的经理说明他的想法。这位经理立即说道：

“如果你给我写 100 位美国名人小传，每篇 100 字，我将每篇付给你 10 美元。请你给我送来一张名人的名单，并把它分类，你知道，可分为总统、将帅、演员、作家等等。”

虹桥门户网 WWW.HQDOOR.COM

第 54 节：没问题也就意味着没机遇(7)

这就是包克最早的写作任务。他的小传的需要量与日俱增，以致他得请人帮忙。他于是要求他的弟弟帮忙，如果他的弟弟愿意帮忙，他就付给他每篇 5 美元。不久，包克还请了 5 名新闻记者帮忙写作小传，以供应一些平板画印刷厂。包克竟成了编者！

生活就是这样，它不断地将礼物送到你手上，而接不接受却在你自己。

◆穷人等候机会，而千万富翁创造机会

人人都渴望成功。成功人士，不约而同，都是创造机会、利用机会的高手。当其他人在原地踏步时，他们早已顺着机会的急流而下，“轻舟已过万重山”，建立自己的事业王国。

常常听人说这样一句话：“我等一个机会！”一个“等”字，可圈可点，多少岁月都在等待中消逝。人生有几个十年呢？李嘉诚用了五个十年，创造了庞大的事业帝国。我们呢？我们要虚度几个十年，才懂得后悔？

紫微斗数有句术语：“命好不如运好，运好不如流年好。”某年的一个机会，就足以改变你一生。问题是，你有没有好好捕获这个机会。请擦亮你的眼睛，留意形势变化，争取做第一个捕获并善用机会的人。

苏格拉底有过一句名言：“最有希望成功的，并不是才华出众的人，而是善于利用每一次机会，并全力以赴的人。”

对待机会，有两种态度：一是等待机会，二是创造机会。等待机会又分消极等待和积极等待两种。不过，不管哪种等待，始终是被动的。读者应该主动去制造有利条件，让机会更

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

快降临在你身上，这是创造机会。

创造机会，首先要克服种种障碍。错误的思想、不正确的态度、不良的心理习惯，是创机的主观障碍。克服不了主观障碍，就会出现拖着自己后腿，被自己打败的情况。

穷人等候机会，而千万富翁创造机会。懦弱动摇者常常用没有机会来原谅自己。其实，生活中到处充满着机会！学校的每一门课程、报纸的第一篇文章、每一个客人、每一次演说、每一项贸易，全都是机会。这些机会带来教养，带来勇敢，培养品德，制造朋友。对你的能力和荣誉的每一次考验都是宝贵的机会。

加藤信三是日本狮王牙刷公司的小职员。作为一个小职员，尽管他前一天夜里加班加点，很晚回家休息；尽管他头晕目眩，还想美美地睡上一觉，但是他必须马上起床，赶到公司去上早班。起床后，他匆匆忙忙地洗脸、刷牙，不料，急忙中出了一些小乱子！牙龈被刷出血来。加藤信三不由火冒三丈，因为刷牙时牙龈出血的情况已不止一次地发生过了。情绪不好的他怀着一肚子的牢骚和不满冲出了家门。

作为一个牙刷公司的职员，数次刷牙牙龈出了血，加藤的不满情绪越来越大了。他怒气冲冲地朝公司走去，准备向有关技术部门发一通牢骚。

走进公司大门时，走着走着，他的脚步渐渐地放慢了。加藤信三曾参加过公司组织的管理科学学习班。管理科学中有一条名言使他改变了自己的态度。这条训诫说：当你遇有不满情绪时，要认识到正有无穷无尽新的天地等待去开发！

当他冷静下来以后，和同事们想出了不少解决牙龈出血的好办法。他们提出了改变刷毛的质地、改造牙刷的造型、重新设计毛的排列等各种改进方案，经过论证后，逐一进行试验。试验中加藤发现了一个为常人所忽略的细节：他在放大镜下看到，牙刷毛的顶端由于机器切割，都呈锐利的直角。“如果通过一道工序，把这些锐角都锉成圆角，那么问题就完全解决了！”同事们都一致同意他的见解。经过多次实验后，加藤和他的同事们把成功的结果正式地向公司提出，公司很乐意改进自己的产品，迅速投入资金，把全部牙刷毛的顶端改成了圆角。

改进后的狮王牌牙刷很快受到了广大顾客的欢迎，对公司做出巨大贡献的加藤从普通职员晋升为科长，十几年后成为公司的董事长。加藤的“幸运”来自于在不满中起步。所以，在一定意义上说，不满是活力的源泉，不满是发明和进步的原动力之一。

没有谁，在他的一生中，运气一次也不降临。但是，当运气发现他并不准备接待它的时候，它就会从门口进从窗口出了。

年轻的医生经过长期的学习和研究，他碰到了第一次复杂的手术。主治大夫不在，时间又非常紧迫，病人处在生死关头。他能否经得起考验，他能否代替主治大夫的位置和他的工作？机会和他面面相对。他是否能够否定自己的无能和怯懦，走上幸运和荣誉的道路？这就要他自己做出回答。

对重大的时机你做过准备吗？

除非你做好准备，否则，机会只会使你显得可笑。

“从这条路走过去可能吗？”拿破仑问那些被派去探测伯纳称之为死亡之路的工程技术人员。“也许吧。”回答是不敢肯定的，“它在可能的边缘上。”“那么，前进！”小个子不理会工程人员讲的困难，下了决心。

出发前，所有的士兵和装备都经过严格细心的检查。破的鞋、穿洞的衣服、坏了的武器，都马上修补或更换。一切就绪，然后部队才前进。统帅的精神鼓舞着战士们。

战士皮带的闪光，出现在阿尔卑斯山高高的陡壁上，出现在高山的云雾中。每当军队遇到特殊困难的时候，雄壮的冲锋号就会响彻群山之巅。尽管在这危险的攀登中到处充满了障碍，致使队伍延长到 30 公里，但是他们一点不乱，也没有一个人掉队！四天之后，这支部队就突然出现在意大利平原上了。

◇欢◇迎◇访◇问◇虹◇桥◇书◇吧◇HQDOOR.COM

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第 55 节：没问题也就意味着没机遇(8)

当这“不可能”的事情完成以后，其他人才看到，这件事其实是早就可以做到的。许多统帅都具有必要的设备、工具和强壮的士兵，但是他们缺少毅力和决心，而拿破仑不怕困难，在前进中精明地抓住了自己的时机。

当然，我们不宜过分夸大机会的重要性。个人的成功，得靠当事人长期刻苦奋斗，侥幸成功的事例毕竟不多。另一方面，社会面貌的变化，是政治、经济、社会各种变化交互作用的结果，有着甚为复杂的因素。

可是，种种政经社会的变化，不正好是制造一个又一个机会吗？掌握机会与错过良机，两者之间，有着天渊之别。

可不是吗？在芸芸众多创业者中，谁没做好刻苦奋斗的心理准备呢？可就是有人成功致富，有人黯然退出，其间的原因大不相同，但客观环境是否提供有利的机会，创业者有没有及时捕获机会，并加以充分利用，是决定成败或成就高低的重要关键。

另一方面，如果社会按照“辛勤者胜”的规律运作，社会的面貌就单纯得多。但事实偏偏却是：辛勤者中间有着成败之分，而在成功的辛勤者中间，成就亦有高低的差别，还有一些表面上并不辛勤的人，却成功致富。唯因着这些差异的出现，社会面貌才呈现多姿多彩的变化。而促成社会面貌变化的其中一个重要因素，正是机会。因此，有人曾说过这样一句话：“机会是上帝的别名。”

机会究竟是什么呢？机会是一种有利的环境因素，让有限的资源，发挥无穷的作用，借此更有效地创造利益。具体地说，在特定的时空下，各方面因素配合恰当，产生有利的条件；谁人最先利用这些有利条件，运用手上的人力、物力，从事投资，谁就能更快、更容易获得更大的成功，赚取更多的财富。这些有利条件便是机会。

机会有三项要素：资源、利益和条件的配合。

资源包括个人的知识、技能、人际关系的技巧、智慧、财富、胆量等等，也包括机构或企业的人才、资本、科技、设备、现有的产品或服务，诸如此类。

上述各种有形或无形的特质，必须能为个人或企业制造价值，才称得上为资源，否则，那只是未开采的铁矿，和泥石混杂，并无多大用处。

利益是机会的主要内容，也是创造机会的主要目标。一种条件如果不能为人们带来利益，那就不是机会。利益可以是金钱的收入、名誉的提升、形象的建立或改善；而建立声誉和形象最终也会带来金钱的收入。利益在不同行业里各有不同的具体表现，例如，酒店业要求客房的入住率保持高水平，百货业要求货品流通迅速。而扩大市场占有率、提高利润、降低成本等，是各行各业同样的追求。

条件的配合是指客观环境和创机者的主观条件互相配合。首先是客观因素的变化，造成有利的投资环境。例如经济复苏，人口激增，可用的土地有限，造成地价急涨，这是把资金投入地产市场的有利环境。其次是指创机者具备足够的条件去利用这个有利的环境，例如买地、发展土地所需的资金、技术、人才等，以及创机者个人的眼光、胆识和决断力等。最后是指主、客观因素刚好配合，例如，在地价快要急涨时，先已预见到这个趋势，又具备投资的各项条件。

创机者的物质条件（资金、人才等）、个人条件（眼光、胆识等）都属于资源，能为创机者创造价值，带来利益。而机会正好提供最有利的环境，让创机者得以更有效地运用资源，创造或增加利益。

从个人方面来说，一个人一生之中，总是有那么两次、三次的机会，能够在他掌握之中。一个人一生里往往就有那么几年好运，若能善于利用这几年的好运气，看准时机，果断行事，取得成功就比较容易；否则，将令失机者留下无穷的懊悔。

有人曾提出疑问：他生长在富豪之家，我却在穷苦家庭中长大，摆在他和我面前的，是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不同的机会，怎么可以说机会分布公平呢？其实，提出质疑的人，把机会和运气搞乱了，有关两者的分别，留待下面说明。笔者觉得，令机会分布不平均的因素，主要是人为的，好像特权的存在、某种制度或意识形态窒碍个人自由创造活动等。

人生是由许多个步骤相连在一起而成的。机会在不同的步骤中隐藏着。机会与机会之间有一种密码式的连系，好比动物利用气味或其他本能吸引同类似的，只要你能够译解机会相连的密码，就不难一步一步向成功的高峰攀登。

译解机会密码的关键是：先掌握第一次机会，并充分发掘它的潜能。试以参观迪斯尼乐园为例，首先是购票，这好比掌握了创造机会的必备条件。然后进场，这相当于捕捉到第一次机会。进场之后，按照说明书的指示，到乐园内各个角落去寻幽探胜，这好比沿着机会的网络，由一个起点到达另一个起点。

如果能看清自己的生命周期，以及所拥有的基础资源，展开各种活动的话，每个人都会有机会。

纽约的卡内基音乐厅，是音乐家梦寐以求、希望一展所长的舞台。建立这座音乐厅的人，是美国钢铁大王——卡内基。他说过一句名言："每个人都拥有机会，只不过不会掌握而已！"

◆千万富翁们懂得他人的懒惰是自己的机会

阿穆耳肥料工厂的厂长马克道尔之所以由一个速记员而爬升上来，便是因为他能做非他分内所应做的工作。他最初是在一个懒惰的秘书底下做事，那秘书总是把事推到手下职员的身上。他觉得马克道尔是一个可以任意支使的人，某次便叫他编一本阿穆耳先生往欧洲时用的密码电报书。那个秘书的懒惰，使马克道尔有做事的机会。

※虹※桥※书※吧※sjshu.com

第 56 节：没问题也就意味着没机遇(9)

马克道尔不像一般人编电码一样，随意简单地编几张纸，而是编成一本小小的书，用打字机很清楚地打出来，然后好好地用胶装订着。做好之后，那秘书便交给阿穆耳先生。

"这大概不是你做的。"阿穆耳先生问。

"不……是……"那秘书战栗地回答。

"你叫他到我这里来。"

马克道尔到办公室来了，阿穆耳说："小伙子，你怎么把我的电报做成这样子的呢？"

"我想这样你用起来方便些。"

过了几天之后，马克道尔便坐在前面办公室的一张写字台前；再过些时候，他便代替以前那个上司的职位了。

"好的开始是成功的一半"这句话我们已听过太多遍，事实上，大多数的人都没有一个好的开始。好的开始来自于充分的准备，充分的准备来自于详细的规划，详细的规划来自于前瞻性的思考。一个人要有前瞻性的思考，要给自己充分的时间做准备，他所做的每一件事，都会有很好的成效。

每一天都在做准备，每一天做的事情都是在为将来做准备，当一个人做了充分准备，机会来临时就是他的，如果他没有做好准备，不管任何机会都不是他的。

当一个人可以这样做的时候，每一天都可以很轻松地达成自己的目标。千万富翁们知道，当自己每天都做得非常好的时候，后面的人要迎头赶上是非常困难的。

市场上所有的领导者，几乎都是起步比较早的人；起步比较早的人，不一定要做得比别人好，可是，因为他的起步比较早，他有更多机会调整错误。我们常说，"早起的鸟儿有虫吃"，世界销售保险第一名的专家，每天早上 5 点多就出门拜访顾客，到晚上 10 点才回家。

如果你的起步比别人晚，现在开始，每天都要大量行动，你要去思考，如何比别人捷足先登，这就是前瞻性的思考。做每一件事情都要比别人早一步，都要比别人更迅速地掌握未来的动态、未来的资讯、未来的走向。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

著名的房地产经纪人戴约瑟最初也是因为自愿替一个同事做一笔生意，于是便升为一个售货员。事情是这样的：

14 岁的时候，戴约瑟只是一个听差的小孩，他觉得要做一个售货员是一件不可能的事，而这是他极想做的事。有一天下午，芝加哥来了一个大主顾。这天正是 7 月 3 日，这位主顾必须于 7 月 5 日动身前往欧洲，但他在动身之前订一批货。这要等到第二天才能办好，但第二天正是国庆日，当然是放假的日子，不过店家答应第二天有一个店员来照料。

普通订货的手续是主顾先把各色货样看过，然后选定他所想要的货。售货员再把所订的一卷一卷的货单拿出来检查一遍。

但是这次叫一个年轻的店员牺牲假日来取货，该青年却推托说他的父亲非常爱国，绝不肯叫他把国庆日这样卖掉了。这当然是一种推托之词。他真正的原因是想看赛球。

“我告诉那个店员说我愿意代替他做，结果我升了。到 17 岁的时候，我便是一个售货员了。”

如果你的某位同事性情懒惰，你便可以利用这种多做事的机会。这可以产生一种意想不到的结果。千万不要希望别人更加懒些，或是向他埋怨，像这样便会让你的机会跑掉。有许多成功的人都是因为除派定的工作之外还做许多别的事，并因此得到不少经验。他们做同事的工作，不要报酬，所花的时间在办公之外，又常常是别人或上级职员不知道的。

（贴士）如何在目前的环境中掌握机会

假定你现在已如愿地进入一家正在成长、充满着晋升机会的公司，你绝不可就此满足。在进入幸福美满的园地之前，你必须先让自己的价值先获得经营阶级的肯定，方法如下：

1。勿根据时间工作，应为工作而工作

请记住，任何工作都应该用最好、最适合的方法去完成。何谓最好的方法，就是对于上司要求的晚上加班或假日上班皆不加以拒绝，这样做虽然辛苦，但可为你带来双重报酬。

首先，上司会认为你是一名积极、自动自发、有野心，而富于弹性、耐力的年轻人，此即第一项报酬。其次，你自己也可获得完成工作时的成就感，此乃第二项报酬。能替自己谋求“额外报酬”的人与五点一到准时下班的人相比，机会将多得无法计数。有一点请务必牢记在心——跟着时针工作的人绝对不会成功。

2。经常发问

对自己的工作及工作环境表现适度的好奇是有必要的，你不但不可为无知而感到羞耻，反而应该为学习而大量发问，如此你才能藉机接近上司，增加自己才华获得赏识的机会。但切记不可一味只为了谄媚而问一些肤浅的问题，如此效果适得其反。

3。什么工作都做

首先，你必须培养不排斥任何工作的态度，即使是任谁也不愿去做的低贱工作，你也应试着主动去接受。这样一来，上司便会为你的诚心所感动，加深对你的信赖。这会使你更加速接近幸运。

◇欢◇迎◇访◇问◇虹◇桥◇书◇吧◇sjshu.com

第 57 节：懂得怎样信念就怎样生活(1)

第 08 章　千万富翁懂得有什么样的信念，就有什么样的生活

◆怀有强烈的梦想与远大的理想才成造就千万富翁的生活

有一天，一位智者的门徒问自己的师傅，要想获得智慧究竟需要些什么。智者便带他来到一条河边，把他的头浸到河水里。仅仅几秒钟，这位迫不及待的门徒便开始激烈的思想斗争：“要不要把头从水里伸出来呢？”他害怕自己就此淹死。然而智者仍然一言不发，继续把他的头按在水里。又过了一会儿，学生喘不过气，开始挣扎，最后，就在他快要被淹死的时候，智者才把他的头提起。智者问他的门徒说：“当你的头浸在水里时，你最想做的是什么？”

“呼吸。”这个被吓坏了的小伙子回答道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“好的，就是这样。你已经知道答案了。你能获得多大的智慧，就取决于你有多想得到它。”

“你会成为自己最渴望成为的那样”。詹姆斯-阿伦在他的经典著作《如你所愿》一书中这样写道：“只要你心中真正强烈地怀有梦想和远大的理想，你就会意识到，你终究会成为你最渴望成为的那种人。”

飞机必须获得一定的地面速度，才能起飞升空。达不到这个速度就无法导致飞行——只能在跑道尽头造成撞毁的奇观。卫星必须达到逃逸速度，才能挣脱地球的引力，然后它就进入了无需费力的轨道，在那里，一个婴儿的呼吸力量就足以推动它。但是，如果飞行器达不到逃逸速度，就会跌回地球。

有些人投入了大量的精力，试图取得金钱方面的成功。他们仿佛将几乎所有事情都做得正确无误。他们采取了所有正确的动作，但是，成功似乎还是躲着他们。然而，有些人看起来采取的是同样的动作，却获得了巨大的财富。这其中的区别在哪儿呢？

在我们的生活中，有那么多人非常恳切地想要提高自己的生活质量，然而却在取得成功的尝试中，屡屡败北。他们之所以这样屡屡失败，就是因为他们有一个“错误”的愿望或者说欲望。因为大多数人，都有一个或多个仅仅够得上美好的愿望，但只有少数人，能真正确定自己究竟想要得到什么东西。一个愿望是虚弱无力的，它不仅易于改变，也是十分被动的。

没有任何伟大的成功，是没有最开始对这种成功的梦想就可以获得的。

世界著名导演斯蒂芬-斯皮尔伯格青春年少时，梦想着要拍出某一种味道的电影，他自己的电影。他对此甚至已经描绘了详细的草图，但是，他却需要一个赞助商来投资。有一天，正当斯皮尔伯格在河边散步的时候，他“偶然”遇见了一个富翁，这个富翁正好准备赞助一名年轻的导演来拍片。于是，斯皮尔伯格就用对他来讲，还完全是个陌生人的赞助商的投资，拍摄出了一部非常精彩的电影，随着这部电影在威尼斯电影节上获得了荣誉提名奖，斯皮尔伯格也引起了好莱坞对他的注意。

当别人指出，是命运在操纵着我们的生活，或者对我们指出困难的环境，是怎样限制着我们的生活的时候，并试图让我们相信真的需要“屈从于命运”的时候，我们就对他们指出，世界其实是由原因和效果两者，来从精神和物质两个层面上掌管着的，有了这样的世界观，我们自己就创造出了自己的命运——就是我们的想法和行动的结果。对于那些所谓的“好运”和“厄运”来说，事实也是这样的：它们也都是我们的想法和行动的结果。我们真的在事实中，制造着自己的好运和厄运。这也就是为什么那些正确的学会并运用了成功的心态和成功规律的人们，都在缔造着他们自己幸运的生命之旅。

这种成功的至高秘密之所以成为了一个秘密，并不是因为什么人想将其保密为秘密，而只是因为在任何时代任何社会中，总是只有如此之少数的人才能够理解它。这个秘密可以用极少的几个字就简便地表达出来，并且当你真正地理解了这几个字的时候，成功就会翩翩来到你面前，这就是：人类能够完成他们所相信的东西。

当然，也可以用另外一个方法来总结它：如果你认为你能够做到，你就能够做到；如果你认为你不能做到，你就不能做到；你总是正确的。

在你一生中，做出成就的秘诀首先就是，拥有想要做这件事的深切渴望，然后则需要具有信心，相信自己可以做好，再然后，要把这种清晰的向往，保留在你的潜意识中，这样就可以看着它开花结果了。

——艾利-盖蒂

◆千万富翁从不为自己找借口

有人常这样讲：从前的世道要比现在好多了，那时，做什么都要比现在容易得多。

其实，这只不过是一个借口而已，因为每天发生的事实都会证明这种想法是多么错误。就在那些态度消沉、目光短浅的人们一天一天混日子的时候，在他们忍受着失业和经济萧条

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的同时，每年却都有成百上千的小公司创办开张并日渐繁盛。每年，都有成千上万的人从普通大众中一跃而出成为了千万富翁，就整个世界来讲，就会有上百万这样的人！在今天这个时代中取得成功不仅是完全可能的，而且事实上还要比往昔更为容易和方便。是的，无论我们在哪一方面赋有一些才华，都可以为这个世界提供新想法、新产品和新服务。比起外部的客观环境来讲，成功与否更取决于我们的主观态度以及看待自己和世界的方式。

人们常常能找到的借口有很多，比如：“我太年轻了！”

你敢把这种想法说给黛比-菲尔茨或者史蒂夫-乔布斯吗？要知道，黛比-菲尔茨年仅２０岁就创办了菲尔茨小姐糕点公司，并担任公司的董事长，也就是说，这个才不过２０岁的小女孩，就已经获得了巨大的商业成功。而斯蒂夫-乔伯斯呢？这位苹果计算机公司的创办者，２３岁那年就为自己赚来了一生中的第一个１００万美元。第二年，也就是２４岁的时候，就赚来了第一个１０００万美元；而２５岁的时候又赚来了他自己的第一个１亿美元！年轻的确会比资本有用得多。不要害怕缺乏什么经验，要知道，果敢、勇气、直觉和创意都可以补偿你在经验上的缺乏。而历史上太多太多的成功者都是初生牛犊不怕虎，从毫无经验开始摸索上路，边走边学。

虹桥书吧 sjshu.com

第 58 节：懂得怎样信念就怎样生活(2)

“我太老了！”也是一句经典的借口。

拿破仑-希尔对许多有钱人的一项调查结果表明，有许多成功者都是人到中年，甚至更老的时候——才实现他们的奋斗目标。正所谓，“烈士暮年，壮心不已”！然而，就在这么多年努力终于瓜熟蒂落，即将收获丰硕的果实的时候，有许多人却除了自己应该退休这个念头外，对于其他的事情一无所想。孰不知，工作并非是对生命的损耗，恰恰相反和懒惰才真正是健康长寿的致命敌人。因此，那些早早退休的人，往往并不比持续工作的人更为长寿。事实。。表明，许多人都会去从事第二职业甚至第三职业，而在他们之中，那些最成功的人往往都是大器晚成。这样看来，年龄绝对不是什么问题。即使你可能失败，但多年岁月积累的丰富经验，就是你的无价之宝。

“我没有能力！”也是一种借口，不过本书的作者更相信，能有勇气阅读本书的人可能并不会承认自己的没有这个能力，但我们总会有动摇与缺乏自信的时候。

对于能力的不同看法也是千万富翁们与普通人相当重要的区别：如何看待我们自己的能力和水平。是的，我们的每一步行动都需要某种能力，即使是最少量的能力。而这种能力尤其是在智力和体力两方面的能力。再加上低落的热情会无可避免地带来低沉的动力。因此对自我能力的低估造成低落的热情，又带来了做事的消极态度，这真的是另一个必然形成的恶性循环。要知道，正确对待自己的能力，的确可以成为星星之火，点燃我们身体内部静静潜伏的能量之源。我们所拥有的潜在能源，事实上是巨大无比的，可以点燃起熊熊大火，促使你迅速地取得成功，只不过在许多人那里，这些能源还处于某种冬眠状态，它们等待着被你的积极态度和雄心壮志所激活。

“我没有资本！”是的，在这个世界，我们都知道“金钱不是万能的，但没有钱却是万万不能的。”但绝大多数的千万富翁从一开始时都并没有什么资本，也就是说，钱并不是他们迈向成功的惟一的基本要素。而一个优秀的商业创意或商业观念，以及积极而开阔的视野，才是必须具备的东西。世界上的芸芸众生之中，每个人都会或多或少拥有一些可带来经济利益的才能、热情或者爱好，至少会拥有一种这样的条件。摆在那些即将成为千万富翁的人面前的问题是：如何正确运用这些才能、热情或者爱好。

一个人如果不付出任何努力，他的地位当然不会提高，他的现有状况也不会得到任何改变，这是显而易见的事。但是为什么还有这么多人，守株待兔般地等候着人生的大突破，或是期望着中大奖，或者其他奇迹从天而降呢？好像大多数人都抱着这样的生活态度，他们等

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

待每件事物会奇迹般地完成，成功会奇迹般的出现。然而，失望也就会接踵而来。这种空空的期望越高，他所得到的失望也就越大。

◆千万富翁决不可能永远地战胜恐惧与担心，但他们能不断地建立起自信

很多千万富翁都认为自己成功的关键以及克服恐惧和担忧的能力来自：相信自己。他们并非一直拥有完美、完全的自信，尤其是在他们面对人生的重大变化或挑战时；但是，他们知道怎样做才能恢复他们的自信。

汤姆-曼是一个鱼饵投资者，他发明的鱼饵——橡皮蠕虫被大量购买，已售出几十亿个。曼先生不止是一个投资者，他还是一个世界级的职业钓鱼手。他科学地研究鱼，研究钓鱼者、鱼饵和钓鱼技术。他认为，钓鱼最好的鱼饵是钓鱼者所信得过的鱼饵。如果你对你的鱼饵充满信心，那么，你就会因为有信心而钓到鱼。

这就是生活中成功的原因。如果一个人缺乏自信，那么他就会发现成功是如此地困难，因为，如果一个人不相信自己，那么他就很难具备动力。一个人不能真正相信自己所要做的，接着，他就会表现出对他人缺乏信任。如果在你的眼里，为你干活的人都是一些缺乏自信的人，那么你怎么能相信他们是最好的呢？如果你的客户觉得你不相信自己，不相信你所销售的产品，那么你就无法将产品推销出去。

千万富翁常常指出，“相信自己”是一个事前的准备，是有效的思维方式。当他们对自己的事业、生意或其他经济资源作出重大的决定而感到恐惧和担心时，他们就会采取这样的思维方式。

但我们也对相信自己有一种错误的认识，即我们认为成功的千万富翁者总是相信自己，一刻也没动摇过。事实并非如此。没有一个不曾有过恐惧和担心的千万富翁。然而，当他们遭遇恐惧时，他们能够克服这种情绪。成功者知道如何战胜恐惧和担心，其首要的方法之一是唤起自身内在的自信和对自己能力的信任。

在平常状况下，大部分人都能控制自己，也能下正确的决定。但是，一旦事态紧急，他们就自乱脚步，而无法把持自己。

一位空军飞行员说：“二次大战期间，我独个儿担任 F6 泼妇型战斗机的驾驶。头一次任务是轰炸、扫射东京湾。从航空母舰起飞后，一直保持高空飞行，然后再以俯冲的姿态滑落目的地 300 英尺上空执行任务。”

“然而，正当我以雷霆万钧的姿态俯冲时，飞机左翼被敌军击中，顿时翻转过来，并急速下坠。”

“我发现海洋竟然在我的头顶。你知道是什么东西救我一命的吗？”

◇欢◇迎◇访◇问◇虹◇桥◇书◇吧◇HQDOOR.COM

第 59 节：懂得怎样信念就怎样生活(3)

“我接受训练的期间，教官会一再叮咛说，在紧急状况中要沉着应付，切勿轻举妄动。飞机下坠时，我就只记得这么一句话，因此，我什么机器都没有乱动，我只是静静地想，静静等候把飞机拉起来的最佳时机和位置。最后，我果然幸运地脱险了。假如我当时顺本能的求生反应，未待最佳时机就胡乱操作了，必定会使飞机更快下坠而葬身大海。”他再强调说：“一直到现在，我还记得教官那句话：‘不要轻举妄动而自乱脚步；要冷静地思考，抓着最佳的反应时机。’”

《圣经》上曾说：“上帝并没有给我们害怕的感觉，神只给我力量、爱和健全的心灵。”这意思是说，害怕或恐惧不是我们生而既有，事实上，只是我们心生畏惧而已。

如果你对很多事都害怕，而又想克服这些感觉，那么你只要能克服“怕失败的感觉”，就能根除心理的障碍。

总的来说，如果你希望有机会达到千万富翁的地位，有教养、与人们和睦相处、热爱自己的事业、进行明智的投资、具有领导才能、努力工作、冒经济风险、正直、找到有利可图

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的合适位置等等，都是最基本的因素。如果你的目标更高，如果不仅仅满足于千万富翁，而是想成为千万富翁，甚至更高，那么你就需要具备比基本的成功因素更高的条件。

千万富翁与其他任何人一样，决不可能永远地战胜恐惧与担心。关键的问题是，千万富翁能不断地建立起自信和对自己的信任，因而才能在经济上获得一个接一个的成功。同时，随着不断地成功，自信也不断地跃上新的台阶。

◆千万富翁懂得把热切的愿望转化为目标

任何一个并不真正地明白自己想做什么的人，任何一个没有建立起清晰明确目标的人，都会发现，成功距离自己简直像天堂一样遥远。然而与之相反的情况，却完全是另外一番风景了：当一个人完全清楚地知道，自己一辈子里最想做什么的时候，当他的愿望足够清晰的时候，促使他取得成功的条件，就会很快出现。而且，愈加精确的目标，往往会愈加迅速地实现。然而，事实上，那种非常明确的目标，全无犹豫、模糊或者矛盾的目标，是非常罕见的。而发生在我们头脑中的，往往是一种含混的、混合了野心的渴望。如果我们渴望的对象并不十分清晰，其结果也就会比较朦胧。

在我们看过的更多的成功的千万富翁往往都是从内心最深处渴望变化，在他们头脑中往往有一幅清晰的图像。所有的千万富翁们都有准确无误的、清晰的雄心与意图。他们选择职业的时候，没有给自己内心留下什么空间，用来怀疑自己做出的选择，他们对自己直觉都抱有的深深的信任。因此，通向成功的最有力的一把钥匙，就是准确地知道你想要成为什么，做什么和想有什么。

“将普通的巧克力饼干，加上我的喜好，也就是在饼干里加上少许的椰子粉，就能烤出我最喜爱的味道。”这是著名的阿莫斯巧克力饼干的创始者威利?阿莫斯所说的话。

威利-阿莫斯原是舞台剧的主办人。有一天，到他办公室拜访的客人，给他带来自己做的饼干，阿莫斯觉得味道很好，就问对方制作的方法。从此，他就经常亲自焙烤饼干，并在商业聚会时常给与会者品尝。后来他与朋友聊天时，以开玩笑的口气提出他想卖饼干的构想，结果，在 AM 唱片公司服务的吉尔莫亚，非常认真地支持他的构想。

威利-阿莫斯对自己的这个想法充满热情。他自己亲手制作饼干，而且一做就是五年。“从 12 岁起我就开始吃饼干，从没间断过。我对巧克力饼干有着一种狂热的爱。所以说，你必须热爱这个想法，要把它当成自己的终身伴侣。你的这个想法不仅仅是个赚钱的点子。你在产生这个想法的时候不仅仅是在考虑自己的利益所得。因为如果是这样的话，你的热情迟早会被消磨掉。你不会长期坚持下去，除非你是真的热爱它。所以，这个想法必须能够真正地点燃你的热情。”

把热切的愿望，转化成为的热望，把热望转化为一种目标是许多千万富翁们在成功之前所做的第一件事。有了明确的目标，一旦他打算好要去做什么事情，他能感觉到的障碍就会有百分之九十烟消云散了，并且自己有能力来克服那剩下的百分之十。这就是目标的力量！当千万富翁们有了一个绝对清晰的目标，知道自己要去做什么事，就有了取得成功的确实可靠的一个开端。

有这样一个故事：

有两个孩子，他们一起在一段废弃的铁轨上走，其中一位身材普通，另一位则是个胖子。孩子们互相竞赛，看谁在铁轨上走得更远。较瘦的孩子只走了几步就跌了下来。胖孩子却走了很远。

那位走得远的胖孩子说，较瘦的孩子走铁轨时只看着自己的脚，所以跌了下来。然而他自己却因为太胖以致于看不到自己的脚，所以只能选择铁轨上远处的一个目标，并朝着目标走。接近目标时，他又选了另一个目标，然后走下去。

这个故事让我们明白一个道理，没有长期的目标，一个人可能会被眼前的种种挫折击倒。一个人可能偶尔觉得有人阻碍自己的道路，甚至是故意阻止进步，但是实际上阻碍一个人进

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

步最大的敌人就是他自己。其他人可以使他暂时停止，而使他永远停滞下去的人只能是他自己。

那些成就千万富翁们的成功往往因为拥有一生的长期目标，才能燃起很大的热情，正是由于有这种大目标，人生才能有极大的发展。

虹桥书吧 sjshu.com

第 60 节：懂得怎样信念就怎样生活(4)

如果没有长期目标的话，暂时的阻碍可能构成无法逾越的鸿沟。家庭问题、疾病及其他无法控制的种种情况，都可能是很大的阻碍。但是当你的目光盯向远处，一次挫折不管多严重，都只能成为进步的踏脚石，而不会是绊脚石。

那些成为了千万富翁的人懂得，如果期望伟大，就必须每天朝着伟大的目标工作。以短期目标来慢慢解决身边的问题，同时又不忘记为１０年或２０年后的事业订立目标，而且以一生朝这种长期目标继续努力下去的话，他一定会成为人生的成功者。每天什么都不想，只是悠然地生活下去，是绝对不可能成为人生的主宰者的。

当有一个长期目标并且决心实现时，一个人的精力会源源而来，就会消除无聊和厌倦感。当一个人追求自己的需求时，很容易产生达到目标所需的能力与热忱，另外还会产生自动调整的能力。

固定的长期目标最令人惊讶的作用，就是保持正确的方向，不会走入岔路。任何事情都不会偶然发生，都一定是有人促成，包括个人的成功。成功都是下定决心，相信自己会做到的人，以切实的行动、谨慎地规划及努力不懈的结果。一心一意地专注于长期的目标，才能确保成功。思考并且规划自己想要追求的目标，完全不去理会任何干扰。这就是所有成功的千万富翁所遵循的公式。

在每种直觉和渴望的内部，与生俱来的，就是履行这种直觉或者渴望的火种和运作机制。

——乔普拉

◆千万富翁把失败看作是接近目标的台阶

千万富翁们更懂得让自己的想法为自己的幸福而工作，他们所经历的失败——哪怕是最惨痛的失败，都被视为让自己不断接近目标的台阶。他们懂得自己是从每次失败中学到了很多有价值的东西，失败是他们学习和成长之路。

对于大多数人来说，失败简直成为了他们的生活方式之一，甚至成为了一种摆脱不掉的习惯。对许多家庭来说，贫穷似乎是他们祖祖辈辈流传下来的悠久传统。这些先天的特性，由上一代人传给下一代人。因此，对于家境从来就贫穷不堪的人们而言，似乎他们自己难以想像某一天自己竟然也会过上富人的生活。而且他们身边的人也往往没有什么可以令人振奋的。毫无希望、悲观消极和自暴自弃就是这样阻碍了他们对美好生活的想像。

许多人从不去向自身挑战，从不去主动实现梦想，与之相反，大多数人，却会根据自己相当有限的经验和感觉，去节制他们的梦想。他们这样被动，抱着等着瞧的态度。然而在绝大多数时候，奇迹并不可能凭空发生。

令这么多的人，对失败怀有恐惧的原因，就是他们确实曾经一败涂地过，或者，至少他们认为自己在过去的岁月中，从未获得过成功。继之而来的每次新的挫折，又会加强他们的这种感觉，进一步破坏他们本来就少得可怜的自信。就是这样，人们从第一次失败开始，就可能习惯于将自己视为人生中的败者，然后这种想法，就不可避免地导致了他们遭遇到更多的失败。而这些失败，又加强了他们的那种失败者的心理，于是失败对于他们来说，很快就成为了一种习惯。

毕竟，与整个社会的普遍意识相一致的是我们每个人都对自己怀有颇高的期望，即使不是“青云之志”，却也对自己的生活、经济地位有自己的一番打算；要么，就是自己被别人赋予了很高的期望。然而，社会的大环境却使我们的士气不断地下降。这种互相矛盾的情形构

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成了恶性循环。

恐惧都不是我们与生俱来的而是后天习得的，对于失败的恐惧也是如此。不幸地是，对于失败的恐惧，在世界上却是如此有力和随处可见。这种恐惧会使人一蹶不振，无法东山再起。然而，这种恐惧，只是深深地埋藏在人们心中，这既是因为人们可能在有限的经验中，的确经历过失败的痛苦，也可能由于一个人从小，就不知不觉被父母或环境熏陶出的缺乏信心的性格，而在整个社会中，相当普遍的消极短视的思维方式，同时也强化了人们对失败的恐惧。人们不承认他们自己害怕失败；却讽刺渴求成功的人。

我们生活中，的确总是有说着“要是……”的人存在，他们不停地说：要是老板注意过我的话……；要是我找到了一个好的创意的话……；要是我有更好更多的才华、能力、时间、资金或幸运的话……；要是我出生成长在另一个环境中……，等等。

显而易见的是，如果一个人从未尝试过什么事情，他当然不会失败。同样的，他也不会有什么成功可言。成功不会是突然掉到人们头上的馅饼，它不是什么不可思议的奇迹，成功总是积极的行动，加上乐观的态度，综合而成的结果。

那些破釜沉舟，冒险犯难的人，甚至力争上游却不幸失败的人，是值得钦佩的。敢于冒险，战胜了害怕失败之感。敢于为远大理想头破血流的人，是虽败犹荣的。确实的说，这种人才是真正的赢家。由此看来，失败是不足畏惧的。正如一本名为《一切成败操之在你》的书中所说的：

“失败并不表示你是失败者……而意味你尚未成功。”

“失败并不表示你一无所成……而意味你已经一事，长一智。”

“失败并不表示你是过于自信的傻瓜……而是意味你信心十足。”

“失败并不表示你没面子……而是意味你不惮于尝试。”

虹桥门户网 WWW.HQDOOR.COM

第 61 节：懂得怎样信念就怎样生活(5)

“失败并不表示你没有尽力……而是意味你要尝试别的方法。”

“失败并不表示你低人一等……而是意味你尚未臻于完美。”

“失败并不表示你已浪费生命……而是意味你该重头再来。”

“失败并不表示你该放弃理想……而是意味你要更加努力。”

“失败并不表示你绝不能成功……而是意味你要稍安勿躁。”

“失败并不表示上天要弃绝你……而是意味上天另有更好的安排！”

有许多人谈起自己时，都认定了自己并没有什么特殊的才能，也就是没有什么可以用来改变已有生活状态的东西。他们下了那么大力气，花那么多心思，居然是来证明自己身上的确乏善司陈，缺乏成功的可能性。然而，事实却是另一个样子，世界上的每个人都拥有这样或那样的才能。一个人一旦能享用自己独特的天赋，就有可能成为成功者，成为千万富翁。那些成为千万富翁的人往往是敞开胸襟，以一种开放的态度，迎接失败的挑战，因为每一次失败对他们来说，都是一次不可多得的、自我教育的机会。

◆完全向前的欲望是千万富翁们的成功动力

美国帕金森管理研究基金组织曾就经理应具备的条件问题进行了大规模的调查。商业界、政府、科学家和宗教界领导人接受了采访。回答方式多种多样，但调查结果只有一个，即做经理的最重要条件是：“完全向前的欲望。”

尤利安-里德尔鲍尔的发迹可以说是从儿童游泳池开始的。他小时候是个电脑迷，不断需要新的配件，可是他的零用钱还不够他买这些配件的。他的父母不太喜欢电脑，不怎么愿意花那么多钱去满足儿子的业余爱好，所以尤利安必须想办法赚钱。就因为他有这种强烈的欲望，因此他小小年纪便开始了赚钱的生涯。

他先是为一些小企业设计印刷品和信封，然后自己推销。尝到甜头后，1989 年，他经监

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

护法院特许获得了营业执照，15 岁就建立了自己的第一家公司。他专门经营数据和电信产品。他自己介绍说，他从大企业进货，通过做广告卖给个人用户，放学后他打邮包寄走。父母闲置不用的游泳池变成了他的仓库，住宅里的附加小住宅成了他的办公室。

我们都有愿望。我们都想有朝一日成为一个什么人物。但事实上，我们大多数都违背了它。不是顺从它，而是扼杀它。我们常常会看到的是这种现象：

“我真想做名经理，自己创办企业，但我做不到。”

“我缺乏头脑。”

“如果我试的话，肯定会失败。”

“我缺乏教育和经验。”

许多人用这种消极的自我贬低方法违背了自己的愿望。

还有的说：　“我真想做另外一份工作，但我父母要我做这个，我不得不做。”以此来解释他们选择的工作。其实，大多数父母决不会有意强迫他们孩子必须做什么。所有聪明的父母都想着他们的孩子能取得成就。如果这样的年轻人耐心向他们的父母解释他们为什么更喜欢另一份工作，父母对此是不会反对的，因为父母和他们对人生目标都是一致的，那就是成功。

一个人如果不能扔掉这些扼杀愿望的想法是不可能取得成功的，要想最大限度地发挥一个人力量的，就必须去做他想做的事情。满足愿望才会带给一个人热情、活力甚至使你更健康。那些成为千万富翁的人们每星期的工作时间超过 40 小时，但从未有过怨言。这往往是他们有一个目标，目标带给他们精力。只有当你树立了一个理想的目标，并决心朝这一方向努力的时候，你的精力会倍增。许多人因为选择了一个目标，所以为实现这一目标，他们投注了新的精力和活力，而且会保证自己自觉地沿着正确的方向向目标迈进。

成为千万富翁的人都懂得：只能全心全意地去做自己最想做的事，成功需要全心全意的努力和奋斗。

◆千万富翁们懂得树立成功的信念，也必须要选择自己所能接受的限制

有两种错误会阻碍一个人的成功，一种是想入非非，一种是画地为牢。对于千万富翁而言，树立成功的信念也必须要选择自己所能接受的限制。

希伯来人有一句古老的祷告：“给我坚韧，去接受我不能改变的事；给我勇气，去改变我能改变的事，并给我智慧去区分它们的不同。”千万富翁们往往会分别出自己该在何处使力，该在何处适可而止。

那些愤怒地跟天生限制过不去的人经常会变得尖酸刻薄和有挫折感。他们怀有对自己不真实的理想，经常会变成“方桌腿放在圆洞中”。他们把一生的时间都花在无力改善或只能有限改善的事上。经常的失败会把他们打垮，使他们失去自信。这种人把所有的精力都投注在“不可能的梦想”上。

当然，“不可能的梦想”是伟大的和令人振奋的，但如果穷一生之岁月来追求一个不可能的梦想则是下下策。我们宁可以“实际的梦想”来代替“不可能的梦想”。

与其相反的另一种错误是划地自限。历史上最伟大的成就在开始时都是这种情形：“这是绝对做不成的。”

有一位名叫莱特的主教，有一次，主教跟他的朋友一起吃晚饭，席间，主教认为耶稣很快会再度降临，原因是一切事情的本质都已被发现出来，而所有可能的发明都已经发明出来。他的朋友不同意，他认为在未来 50 年中会有许多意想不到的发明，人类会飞上天去。

※虹※桥※书※吧※sjshu.com

第 62 节：懂得怎样信念就怎样生活(6)

“胡说八道！”莱特主教说：“只有天使可以飞。”

这位主教有两个儿子，就是日后有名的莱特兄弟。是他们将其父亲所认为的“不可能”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

变成了现实。

许多年来，运动家、教练、医生都认为一个人不可能在不到四分钟的时间中跑完一英里。直到 1954 年，一个名叫罗杰?班尼斯特的人出现后，许多跑者都能在不到四分钟内跑完一英里。

“我对我真正想做的事，实在是没有什么信心……”这种话听起来难道不是很耳熟吗？是的，这是现实生活中最常见的一种抱怨了。有那么多人为这种想法而感到困惑，但是他们却从来没有坐下来，好好地问问自己一些最简单的问题。这些问题的答案，会立即解决他们的困惑。当人们抱怨到不知道什么才是他们一生中最想做的事的时候，很明显，他们已经耗费了那么多年月，来压制自己的热望，来忽视自己的心里面的那一个自我。只是为了满足别人的期望，为了和别人认为好的生活方式取得一致，他们已经忘记自己究竟是谁。

他人的意见或自疑经常会削减一个人对自己能力的信心。自信有时不过是一种感觉，但如果以肯定的态度去反应这种感觉，久而久之它自然会变成一种实在的行动，秘诀在于选择。选择也许并不容易，人们往往会弄不清该选什么。不过千万富翁们懂得最好先去尝试，纵使失败，也比什么都不做要好。而且尝试得愈多，他们愈会了解到自己的限制为何，而有他们的选择会越来越容易，越来越自然。

◆千万富翁的人们懂得将负面消极的想法转变成积极的具有建设性的思想

福楼拜曾经说过这样的话：“你一生中最光辉的日子，并非是成功那一天，而是能从悲叹和绝望中涌出对人生挑战的心情和干劲的日子。”

同样，在那些成功的千万富翁看来，成功并不是最美的，最美的是在逆境中不懈奋斗努力的精神。成功只是那些努力的一个成果而已。人生也如自然界一样，有昼夜明暗、阴晴圆缺，一个人不可能一生都走在明朗的阳光下，也会遭遇阴雨黑夜。黑夜过去白天自然来临，暴风雨后终会有艳阳高照，许多人往往不能将自然现象与人生相结合，他们认为自己不可能看到雨后的彩虹。

在千万富翁的眼中，最重要的是，不管遭受怎样的困难，千万不要害怕或担心。因为，这种害怕或担心，只会使那个困难更加困难，也会因自我设限而变得不可能突破。

威利-阿莫斯说过：“恐惧敲响了你的门，信念让你打开了门，你发现根本没有人。你害怕的东西并不存在。你只是不断地自己制造恐惧。”

斯蒂文-斯科特在大学毕业后 5 年内就换了 8 种工作，月薪在 4 年内也仅由 1000 美元升到 1 100 美元。在那一连串的挫败后，“放弃”当然是最容易的一条路，但他却没有因此认输。他认为“精神上的投降，也是最糟的一种投降就是‘自认最好也不过如此，我应该接受事实，这已是我最佳的表现’”因此，不管上司怎么说他，也不管他工作的历程和薪水透露出怎样的信息，他从未停止思考更好的方法来完成工作，也从未停止梦想自己将来可能经营的事业。

把梦想转换为目标，目标转换为任务，任务转换为步骤。

斯科特在大学毕业后头的 6 年里，只能勉强维持生计，两次创业失败更使他背负沉重的债务。每份工作的报酬都仅够眼前开销，没有多余的金钱可供还债或储蓄。虽然他没有乐观的理由，却也从未沮丧过。更重要的是，从未自暴自弃，也不觉得自己失败，或自认平庸。

虽然在朝九晚五的上班时间已经让他身心疲惫，但仍未阻止他用业余时间来编织自己的梦想

终于，在他第 9 种工作，也就是任职大使皮革公司时，老板给了他发挥创意的机会。在 3 个月内，他与另外一个合作伙伴设计的营销方案，让公司年销售额倍增，由 3 千万美元暴涨到 6 千万美元。在完成该方案后，他与这位合伙人一起开创了新的事业。

往往是一个人的否定思维方式阻碍了自己的发展，那些成为千万富翁的人们懂得将负面消极的想法转变成积极的具有建设性的思想。

排除黑暗的最好方法是和光明在一起；克服寒冷的途径，则是站在温暖的旁边。要克服

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

否定、消极的思想，最好的办法是代之以好的思想。肯定好的，不好的自会消失。

《生存》的制片人伯耐特就很善于把失败转变为成功的一种激励因素，他说：

我害怕失败以及它后面的所有含义，但我把这种恐惧旋转了１８０度，使它变成一种积极的学习工具，从而也使失败变成了成功的一种激励因素。当我失败的时候，我会反复思考这件最终以失败告终的事情。像一个足球教练研究一场输球的录像一样，我会审视哪些战略奏效了，而哪些没有。我会质疑自己的态度、评价和承诺，找出这次失败的确切原因，并且发誓决不重蹈覆辙。等到第二次（或第三次、第四次）的时候，成功必然会来临。从一种极其不可思议的意义上说，失败是我的朋友——也应该是你的。

如果你怕事，你就会太拘谨并且也不会取得这样的成绩，任何时候，一连串事故都可能让你一无所有，但你不能那样想。你做最坏的打算，但目标是做得更好。

——美国好耶直升机侧翼公司的创始人罗宾-彼特格雷夫

§虹§桥§书§吧§sjshu.com

第 63 节：懂得怎样信念就怎样生活(7)

◆千万富翁往往把批评当作一种激发他们取得成功的动力

这是一些著名的批评语论：

——你在衬衫上放一支鳄鱼而不放口袋？我真不敢相信！这些衬衫绝对卖不出去。

——别担心，老板，没有人会买那些小日本儿的车子。

——没有表带的手表？你疯了！

——算了！别告诉我他们可以把音乐放在透明胶纸带上。

那些持否定态度的人总会找到可以批评的事。然而，这些恶毒语言所攻击的，正是现在风靡世界的名牌产品，你一定猜得出它们是什么？

值得重视的不是批评，不是那些会指出别人是如何跌倒或怎样才会做得更好的人，而是那些真正置身竞技场中的人。他们奋斗不已，他们的错误越来越少，因为没有一件事不是由错误和缺点中做成的。那些真正去尝试的人，他们才知道什么叫热心和热衷，知道最高成就的胜利。即使他们失败，至少他们勇于尝试。他们要比那些既无欢乐也无痛苦的人来得伟大，后者生活在昏暗中，既不了解胜利，也不了解失败。

在千万富翁当中，大多数人要么对批评者不予理会，要么把批评当作一种激发他们取得成功的动力。批评者不像良师益友那样热情地帮助他人实现自我完善，而是热衷于改变他人的目标。事实上，他们总是想看到别人的失败，他们总因看到自己的预言成为现实而洋洋得意。

批评者曾告诉过千万富翁：

——你绝对不会成功。

——你缺乏这方面的才能。

——这是我所听过的最笨的想法。

——你根本不是那块料。

一个人如果接受了这些负面的观点，就会早早地从经济战场上撤退下来；所以千万富翁不会把这些批评当一回事。许多千万富翁实际上只是把这样的批评看成是说教，而他们就是喜欢反驳说教。恶意的、负面的批评家有一个共同的特征——他们唯一的本事就是鼓吹负面的预言。他们常常妒忌真正有才能的人、有可能成功的人。

不过，也有的千万富翁认为，批评者是我们社会系统中不可缺少的部分——他们甄别出缺乏勇气而听从于批评的人与不顾批评而获得成功的人。

互联媒体公司的总裁德布拉-斯特雷克尔-费恩说出了她自己的动力来源。她小镇上的左邻右舍认为，女人若成为创业者，只会降低自己的身份。而她就是要证明这样的人生价值观与职业价值观是错误的，这种强烈的愿望给了她以动力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

千万富翁的智慧告诉我们，应当谨慎地对待他人的意见，并且能够从容地从所谓的劝告者那里获取动力。如果你有远大志向，而且能吃苦耐劳，你的事业正蒸蒸日上，那么，你就会成为某些人眼中的威胁。可怕的是，这些人中有许多人正是我们不少年轻人所信赖并听从其职业忠告的人。

多数千万富翁不会把他们的批评者当作一回事：而且坚决不接受那些会削弱自己决心的负面评论或预言。不理会恶意的批评会带来经济成功或事业有成。

记住这样一个事实：成功者，不论其智力如何，都会比不成功者受到更多的批评。我们可以相信，批评对于磨练人的个性来说是有必要的。那些有代表性的千万富翁，他们往往都曾经历过许多这样的训练。

成功的获得往往以失去一些人、失去一些老朋友为代价。事实上，千万富翁中有许多人说自己在成长过程中学会了与众不同的思考，甚至认为这是他们后来成长为千万富翁所必备的重要因素。

◆千万富翁认为一个人的成就大小，往往不会超出他自信心的大小

如果一个人想自己不可能成为千万富翁，那么也许他真的不会成功。你觉得自己比别人差吗？稍稍冒一些经济风险也会招来你心中的虚惊与恐惧吗？当今许多人对这两个问题的回答都是肯定的。恐惧和担心是因觉得自己处于劣势而产生的。

一些千万富翁发展出自己特有的自我鼓励、积极思考的方法，另一些则只是加以效仿。一个良师益友不会一直告诉你如何思考，如何行动——只要是积极地思考，并促进积极地思考，就能对他人产生深远的影响。

无论如何，大多数敢于冒险的千万富翁都积极地思考，千方百计地激发起乐观精神，因此他们能克服阻碍他们行动的恐惧与担忧去建立财富。

许多人在积极处事之前，先要等到自己有一种积极的感受。这些人在本末倒置。积极行动会展示致积极思维，而积极思维会导致积极的人生态度。态度是紧跟行动的。如果一个人从一种消极的心境开始，等待着感觉把自己带向行动，那他就永远成不了他想做的积极思维者。

几乎所有的励志书籍都提到了这一点：你能设想和相信什么，就能用积极的心态去完成什么。这样，你的工作变得有乐趣了；你因受到激励而愿付出代价；你能够预算好时间和金钱了。你对你的目标思考得越多，你就会越热情，达成愿望的欲望就越强烈。

大约在 200 年前，拿破仑率领法国军队几乎对所有的邻国作战。他迫切地想把他的军队开入意大利。但是在法国和意大利之间，横亘着阿尔卑斯山，山顶上覆盖着积雪。

“能够越过阿尔卑斯山吗？”拿破仑说。

派去查看山上隘道的人都摇头。这时，其中一个人说道：“也许能够，但是……”

“别让我再听这些，”拿破仑说，“向意大利前进！”

※虹※桥※书※吧※sjshu.com

第 64 节：懂得怎样信念就怎样生活(8)

一支 6 万人的军队想翻越没有道路的阿尔卑斯山。人们对这种想法都觉得可笑。但是拿破仑等一切就绪，就下令出发。

大队人马和大炮绵延数十里。当他们来到一处看起来无路可走的陡峭的山地时，响起了冲锋号。“冲呀！”这时，每一个人都尽了最大努力，整个军队继续顺利前进。

不久，他们就安然无恙地翻过了阿尔卑斯山。4 天之后，他们就出现在意大利的平原上。

“下定决心要取得胜利的人，”拿破仑说，“永远不会说‘不可能’。”

据说拿破仑一上战场，士兵的力量可以增加一倍。军队的战斗力，大半寓于士兵对于将帅的信仰之中。将帅显露出疑惧张皇，全军必然要陷于混乱、动摇；将帅的自信，则可以加

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

强他部下健儿的勇气。

人的各部分的精神能力，像军队一样，也应该信赖其主帅——意志。有坚强的意志，有坚强的自信，往往使得平庸的男女，也能够成就神奇的事业，成就那些虽则天分高、能力强，但是疑虑与胆小的人所不敢染指尝试的事业。

一个人的成就大小，往往不会超出他自信心的大小。拿破仑的军队决不会爬过阿尔卑斯山，假使拿破仑自己以为此事太难的话。同样，在一个人一生中，决不能成就重大的事业，假使他对于自己的能力存在着重大怀疑的话。

而那些成为千万富翁的人们无不执著地希求成功，而成功的先决条件，就是自信。

在这世界上，有许多人，他们以为别人所有的种种幸福，是不属于他们的；以为他们是无法得到的；以为他们是不能与那些鸿运高照的人相提并论的。然而，他们不明白，这样缺乏自信，是会大大减弱自己的生命力的。

自信心是比金钱、势力、家世、亲友，更有用的条件。它是人生可靠的资本，能使人努力克服困难，排除障碍，去争取胜利。对于事业的成功，它比什么东西都更有效。

假使我们去研究、分析那些有成就的千万富翁的奋斗史，我们可以看到，他们在起步时，一定是先有一个充分信任自己能力的坚定的自信心。他们的心情、意志，坚定到任何困难险阻都不足以使他们怀疑、恐惧。这样，他们就能所向无敌了。

有人说过："假使我们自比为泥土，那我们将真的成为被人践踏的泥土。"千万富翁们往往觉悟到"天生我材必有用"；觉悟到造物育人，必有伟大目的或意志，寄于个人的生命中；万一他不能充分表现自己的生命于至高的程度，对于世界，将会是一个损失。千万富翁们正是具有了这种意识，才可以使他们产生出伟大的力量和勇气来。

俗语说：人穷志短。但在于那些千万富翁们看来，志之短或不短，并不取决于穷困，而取决于自己。一个人绝不该让穷困来决定自己的目标与理想。事实上，穷困也是一种力量。世上有许多事情不是我们能主宰的。我们无法使已然发生的通货膨胀或经济萧条不会发生，但我们能决定自己对这些事情的态度，以及予以处理的方法。

◇欢◇迎◇访◇问◇虹◇桥◇书◇吧◇HQDOOR.COM

第 65 节：对工作热爱投入并享受乐趣(1)

第 10 章　千万富翁对工作往往是热爱、投入并享受乐趣

◆只有热爱自己现在所做的事情，才会无比地投入

一个人如果不喜欢自己的工作，他就不会投入必要的时间和精力去取得成功。没有哪一个千万富翁认为自己的工作是非常烦人的。对于大多数千万富翁来说，这是一场激动人心并富有挑战性的游戏。

儿童家具专卖公司创始人格蒂文-格罗斯曼说："我本该一周在这里待上 6 天，但我连休息时间也不定期。很有意思。回家是工作，工作就是乐趣。"亨利-福特迷恋汽车，比尔-盖茨钟爱计算机软件。在千万富翁的眼中，每天都有不同的风险，那是乐趣，也是刺激。

千万富翁们懂得，要想成就事业，最重要的也是最基本的就是——必须百分之百热爱自己的工作。一个人只有懂得这一点，他才会拥有一份健康、愉快、积极向上的心态。如果他讨厌自己的工作，那他怎么能在每天早上从床上爬起来，匆忙赶到单位，在办公室呆上 8 小时，然后风尘仆仆地回到家，而且天天如此呢？难道只是为了赚钱吗？

事实上很多人都抱着这样的心态，随随便便找了一份工作，可能那并不是他们真正想做的，但迫于生计或对家人的责任，又无法摆脱。直到数年后才醒悟过来，发觉除了在为生活疲于奔命，丝毫成功的快乐也没有。

我们好像经常都能听到有人在说这样的话，好像经常会看到和这些差不多的场景，难道不是吗？想想看，有多少个人能凭心真心热爱着自己的工作？不幸的是，大多数人只是不喜欢他们谋生的工作罢了。他们并没有经过反省，就那么盲目地深深相信，自己的确被正在做

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的这门苦差事粘住了，于是他们永远不会改变自己的状况。换句话说，是命运已经宣布他们必然永远过着平庸的一生。

看一看吧，对大多数人来说，典型的一天是什么样子的呢？他们在一种工作上花费了 8 个小时，然而，这工作是他们根本就不喜欢的。然后再睡 8 个小时觉，这样他们就剩下了 8 小时，通常，他们就试着用这剩下的 8 小时，来忘记在这一天里，在他们身上积累起来的那么多沮丧。同时，他们对工作的不满和由此而来的沮丧，则影响着与家庭、孩子以及朋友之间的感情。然而他们却继续如此，一天又一天地，几乎从不变样，他们相信自己必须过着这种口子。

大多数人在星期一清晨，就不得不爬起床来去上班，然而他们并不情愿这样；他们在工作时不住地盯着闹钟，一直到星期五的下午——也就是在忍受了漫长而又痛苦的 5 天之后，他们终于可以抛开工作的束缚，期待到属于自己的两天休息日。实际上，真正生活的日子只有两天，但这两天又是怎样的呢？星期六，虽然不用工作，但家务需要你做，孩子需要你陪，还需要同丈夫（或妻子）一起，去算计一下家里的事情，或上街去买一些必需的日用品，而星期日呢，大多数人的星期日，已经因为忧郁而暗淡的星期一早晨，而笼罩在一片沮丧之中。看看你身边吧，几乎每个人都在忍受着这种生活，一年又一年，一辈子可能都不会改变。

有很多稍有成就的人，或甚至少数极有成就的人，他们的事业虽然成功，但成功的过程却不是充满趣味。我们也曾看过或听说过，人们因争权夺利而反目成仇。如果成功只是让人悲哀，或使旁人悲哀，成功又有什么意义？史蒂文-斯科特说过：“对我来说，所谓的成功，不只在于目前所拥有的，也在于这个过程中，和那些与我一起成功的人所分享的欢乐时光。”

千万富翁们懂得，只有拥有自己喜欢的职业，才会为之努力工作，才能找到自己的人生价值。

记忆无限公司的创始人莎朗-费舍尔开创了一个新型行业，这个行业充满了“有目的的娱乐”.她的记忆无限公司专为会议、会谈等一些相似的聚会提供一些使人们“积极参与的项目”，比如在研讨会休息时间稿个游戏展示什么的。还有一些比如岛国旅行、藏宝搜寻、帆船比赛、奇特奥运等。

她的目的就在于使“枯燥工作”变得更有趣、有生命力。“在对利润和生产力的追逐下，有时候许多公司坐失良机（当增加快乐时），”莎朗?费舍尔说，“柏拉图讲过，‘你花一个钟头看表演。比花一年时间的聊天，了解一个人更多。’”

“在这里，我们都是职业的接待人员，当我们一起负责盛事，每一个人都是参与者。每个人都可靠，时间安排也适宜。每一件事都按既定的方案进行。”

这看起来很容易，其实不然，但还是很好玩的，这些对莎朗-费舍尔而言就是足够的回报。“当我们说我们的任务是‘特定娱乐’，我们真的相信这种工作应当很好玩，几乎每一个和我一起做事的人都放弃了很好的工作，为此付出了代价，因为他们相信他们所做的。”

莎朗?费舍尔说：“你需要做你会做并且爱做的。当你那样做，机遇就会在你面前变得透明，你也知道你在做什么。成功就变得容易多了。”

一个千万富翁懂得，只有热爱自己现在所做的事情，才会无比地投入。而且随着逐步成功，他投入的程度却不能减少。他们从不梦想当身价达到 1000 万的时候，就可以坐下来说：“我已经真正获得成功了！”因为那时，可能已经有上百名的员工靠他生活，压力会不断增加，所以他会永远都停不下来。而且他知道，能够一直身先士卒，他所表现出的充沛的精力会鼓舞自己的团队。千万富翁们总是靠不断挑战自己去鼓舞他人不断尝试、勇于前进，下一个挑战就在前方不远处。

快乐的秘密，不在于做你所爱的事，而在于爱你所做的事。

——詹姆斯-巴里

◆千万富翁总能找到自己想做的事，并热爱它

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

正是那种相信梦想是无论如何都不可能实现的想法，使大多数人裹足不前，不敢去追求他们想要的东西。他们的经验也似乎绝对地支撑着这种信念。因此，他们获得的东西，也正是他们平常想的最多的东西，比如厌倦，比如挫折、阻碍或者微薄的收入。记住，人们相信自己是怎样的，他们就是怎样的，人们得到的和他们的预想相平衡，既不多一点，也不少一点。

1999 年 3 月，35 岁的安杰拉-阿代尔-霍伊不幸失业了。她的丈夫是个刚愎自用的酒鬼。不久以前，她离了婚，独自抚养三个孩子。一年后，由于一些奇特的机缘，她成功发展了网络出版业，成为了一名千万富翁。

1999 年，安杰拉遭遇了一连串可怕的噩梦。在离婚后的三个月内，她所在的网络市场调查公司破产，她失去了工作。她的处境糟糕到连冰箱坏了也没钱修理。要支撑起这个家对她来说实在困难重重，为了俭省，她甚至不怎么吃东西，只吃些孩子们剩下的残羹剩饭。不过在接下来的两年中，她的生活却从根本上得到了改变。她再次走进了婚姻的殿堂。2001 年秋天，她的第四个孩子降临人世。现在她工作顺利，和新丈夫住在缅因州佩诺布斯科特河河边一座占地 3500 平方英尺的豪宅内。

霍伊的成功得益于他的猎书网络公司。安杰拉-阿代尔-霍伊一向都热衷于写作，上高中时，为报社写稿，还做一些电视记者的工作。离婚后，这位单身母亲进了一家互联网公司上班。她积累了必备的经验，并成功组建了自己的网上出版公司，其价值近乎 500 万美元。

阿代尔坚信成功的关键是找到适合自己的空间，“我幸运的是我总是能发现那些被市场遗漏的东西，我是为他们服务的，我一直都在寻找那样被错过的事物。”

很多人在就开始对自己个人的爱好和野心进行拒绝了。然而，千万富翁们往往懂得必须有足够的勇气去成为真正的自己，才可能去发现自己想要的东西。他们不因为害怕、怀疑，或者要与某种“通常”的行为方式或生活方式保持一致，而拒绝自己的天赋和追求。许多人认为必须去做自己不情愿的事情用以谋求生路，在千万富翁的眼中，这绝对是个谬论。事实上，要想在人生中取得成功，就必须首先去做自己真正喜欢的事情。如果一个人不喜欢自己的工作，他就自然而然地不能把它做好。道理再简单不过了，如果你的心思根本不在某事上头，你就会对之消极对待，你就会感到精神疲惫，尤其是没有任何动力。你会不可避免地等到一个普普通通的结果，或者至少是一种可怜的回报，而如果你喜欢你正在做的事，那么你未来的结果，就会恰恰与之相反。一个人不喜欢你自己工作，然后接踵而来的，就是你的老板、同事、雇员或者顾客，并不完全满意你已经为他们做好的事情。

虹桥门户网 WWW.HQDOOR.COM

第 66 节：对工作热爱投入并享受乐趣(2)

一个对自己的业务不感兴趣的人，想在商场中获得成功、取得发达的机会，也将少得可怜。因为既然他的低落情绪，必然会影响到他的同事，使他们也被传染得消极起来。同时，在金钱上获得的回馈也将反映出这一点。而这会造成一个恶性循环，因为越是少得可怜的金钱补偿，越会使一个人的工作热情和工作质量一落千丈！

马克-米可考麦克（Mark McCormack）在自己的著作《哈佛学不到》一书中就指出了这重要的一点：

当学习曲线转为水平飞行时，厌倦跟着就来了。这可能会发生在公司的任何一级的，任何一个员工身上。事实上，它更经常地发生在那些需要更高挑战、更大刺激，而不是做别的简单事情的富翁身上。

一个人越能试着去喜欢自己的工作，以及一起工作的人，工作上的表现就会越好；表现越好，就越能带来更多发展的动力与机会。有趣的是，在喜欢自己工作的情况下，即使做得再累，也往往不会觉得辛苦。事实上，当一个人真正喜爱自己的工作时，他根本就不觉得是在工作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

◆在千万富翁的眼中，工作是人格的体现

两匹马各拉一辆大车。前面的一匹走得很好，而后面的一匹常常停下来。于是人们把后面一辆车上的货挪到前面一辆车上去。等到后面那辆车上的东西都搬完了，后面那匹马便轻快地前进，并且对前面那匹马说：

“你辛苦吧，流汗吧，你越是努力干，人家越是要折磨你。”

他们来到车马店的时候，主人说：

“既然只用一匹马拉车，我养两匹马干吗？不如好好地喂一匹，把另一匹宰掉，总还能拿到一张皮吧。”

他就这样做了。

测验人的品质有一个标准，就是他工作时所具有的精神。假使他对于工作，是被动的，像奴隶在主人的皮鞭督促之下一样；假使他对于工作，感觉到厌恶；假使他对于工作，没有热忱和爱好之心，不能使工作成为一种喜悦，而只觉得是一种苦役；那他在世界上，一定不会有所成就。

一个人工作时所具有的精神，不但对于工作的效率有很大关系，而且对于他本人的品格，也大有影响。工作就是一个人的人格的表现，我们的工作就是我们的志趣、理想，我们“真我”的外部写真。看到了一个人所做的工作，就是“如见其人”了。

在千万富翁的思维中，任何工作，凡是我们本身所尊崇的，都具有无上的神圣性。凡是有利于世界人类的工作，没有一件事是卑贱的、可耻的。只要精神贯注，那工作上的厌恶、痛苦的感觉，就会消失。凡是不曾懂得这个秘诀的人，就不曾懂得成功与幸福的真正涵义。不论做任何事，必须竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败。

千万富翁们往往在心中立下这样的信念和决心：热爱自己的工作，尽自己最大的努力。因为他们觉得对工作不忠实，不尽力，那将贬损自己，糟蹋自己。

自尊、自信是成就大事业的必须条件，但对工作不肯尽心尽力，而只求敷衍塞责的人，是不会有这种自信、自尊的。一个人假使不能在工作上尽心竭力去努力，那他决不能很好地造就自己。工作，是一个训练、建造品格的大学校。

罗丹说过：“工作就是人生的价值，人生的欢乐，也是幸福之所在。”

因此，在任何情形之下，对工作产生厌恶感都是最坏的一件事。一个人假使为环境所迫，而只能做些乏味的工作，那么他也应该设法从这乏味的工作中找出些兴趣、意义来。要知道凡是应当做而又必须做的工作，总不可能是完全无意义的。问题全在我们对待工作的精神状态如何而定。良好的精神，会使任何工作都成为有意义、有兴趣的工作。

没有人够提供给我们一份理想的工作——它会没有挫败、不满，没有任何问题。许多千万富翁在成功之前都经历过一段时间的失落、挫败和甚至是自我怀疑。

一个人所梦想的工作不会永远都是人间天堂。或许，它更像我们谁都经历过的那种真实的爱情，使两个人走到一起并保持亲密关系的最强烈的黏合剂，会使他们生出无限的勇气和耐心来克服爱情历程中，出现的困难和阻碍。托马斯?沃森，也就是ＩＢＭ的创始人，曾经对此这样说道：“在你的心中，为你的工作留出一定的空间，并不断地在工作上花费心思，投入你的智力、精力和体力进去。”

许多年前，一个妙龄少女来到东京帝国酒店当服务员。这是她涉世之初的第一份工作，也就是说她将在这里正式步入社会，迈出她人生第一步。因此她很激动，暗下决心：一定要好好干！她想不到：上司安排她洗厕所！

当她用自己白皙细嫩的手拿着抹布伸向马桶时，恶心得几乎要吐出来，太难受了。而上司对她的工作质量要求特别高：必须把马桶刷洗得光洁如新！

她陷入困惑、苦恼之中。这时，她面临着这人生第一步怎样走下去的抉择：是继续干下去，还是另谋职业？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这时，一起工作的一位前辈出现在她的面前，他什么也没有说，只是一遍遍地抹洗着马桶，直到抹洗得光洁如新；然后，他从马桶里盛了一杯水，一饮而尽！

实际行动胜过万语千言，马桶中的水达到可以喝的洁净程度，让我们不得不被这种追求极致的工作态度所感动。

“就算一生洗厕所，也要做一名最出色的洁厕工！”从此，她成为一个全新振奋的人；她的工作质量也达到了公司要求的高水平，她很漂亮地迈好了人生的第一步。从此，她踏上了成功之路，开始了她不断走向成功的人生历程。

§虹§桥§书§吧§sjshu.com

第 67 节：对工作热爱投入并享受乐趣(3)

如今她已是日本政府的邮政大臣，她的名字叫野田圣子。

一个人不可能在各个领域都做得优秀，其实也没有必要这样做，但一定要选择一个重点，而且要成为这个行业中的Ｎｏ．１，这样她就已经成功了。

◆热衷于了解自己行业未来的趋势，并充分为未来做准备

那些成为千万富翁的人都知道他的行业未来会如何改变，会有什么新的潮流出现，他们不断地研究有关趋势的报告，充分为未来做准备。成功者总是善于掌握机会，善于掌握时机，因为他们拥有充分的信息来判断未来的趋势。

超级管理大师彼得?杜拉克曾经讲过：“了解未来，才能够创造未来。”每个千万富翁都试图更多地了解行业的未来，这个行业 5 年之后是否依然盛行？是不是未来最大的产业之一？

以前从事唱片业的认为：自己做到世界第一名就不需要再进步了——他缺乏了解未来的资讯，不了解 CD 即将要取代唱片，你看现在有多少人愿意买唱片，大概是没有。因为每个人都在买 CD，每一个人都在追求高品质的产品，以前这些人并不知道他们的行业会有怎样的转变，因此将遭到淘汰了还不知道，也无法做应变，因为他们没有新的知识、新的技能。

喜欢自己独立创业的人知道，必须负担起更大的责任，他必须学习更多，必须充实自己的知识。

当千万富翁知道，自己所从事的行业是未来最热门的行业，是一个时代的趋势，不管是 5 年或 10 年之后，都是每一个人想从事的行业，他就会更加充实自己的知识和技能。因为，他相信只要自己比别人懂得都一点多，就可以比别人做更好的准备，把握机会成功的机率一定会大幅度的提升。

为了掌握商业趋势，要先磨练自己的感受。愚钝的人绝对无法捕捉时代的趋势，不具备观察力或判断力绝无法理解社会的动向。

如果只是观察到“现在流行黑色。”这没有什么特殊，人人都办得到。光是看看路人穿的服装，就可轻易地发现现在流行什么。想掌握商业趋势，此法是行不通的。本来，只了解现在流行什么而没有加以掌握，只会徒劳无功罢了。

了解商业趋势的重点在于比他人先走半步，重点并非了解现在流行什么，而是掌握 2 个月后、半年后会流行什么才重要。为何主张要超前“半步”而不是“一步”呢？除了发明和发现之外，在企业担任创意工作的人，绝不可忘记“半步”。因为超前一步太过领先，无人跟得上。

“我一直领先。”这种情形确实令人感觉愉快，但是追求趋势而购买的人又有多少呢？多数人都是东张西望，一面确认自己的行为是否太过与众不同了？因此只要领先“半步”。想了解商业趋势的人，开始着手研究畅销商品即可。

研究畅销，如何畅销。从事种种研究后，可能会发觉以下情形：“这种畅销商品，好几年前另一家厂商曾出售过，性能相同但却没这么畅销。”可掌握这种感觉你就成功了。

有关做生意，掌握趋势太迟是不行的。但是，太过超前也不行。好好学习能领先时代半步的感觉最重要。下面的例子，恰恰说明了这一点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

曾有一时，法国人忽然时兴在胸前别上一枚徽章。这种癖好向 27 岁的里尔人马克-戴尔克鲁阿提供了生财的机会。如果说他还不是徽章大王的话，将他称之为徽章王子是毫无问题的。

一年以来，原来对于小玩艺生意一窍不通的马克在法国卖出了 1000 万枚各式徽章。他的公司是 1991 年 5 月在里尔市组建的，现已成为有 11 名雇员的欣欣向荣的企业。

在起步之际，马克手里只有一张王牌：他是个本性从不泄气的人。他回顾道："1991 年 2 月，我正失业，四处寻找工作。在一次专业性的展销会上，我遇上了一家大徽章公司的代表，向他们提出愿意当他们的地区代理，得到的回答是一阵嘲笑。"

马克一点儿也没有丧气，他决定单枪匹马地闯一闯。为了物色索价低廉的外国制造商，他给六七家驻法国的大使馆写信探询。他这个主意还真不错：中国大使馆给他回了信，并给他提供了一份台湾的徽章制造商的名单。这是件令人感到奇怪的事。正在失业的马克当然顾不得去探索其中的奥妙了，他赶紧向这些厂家发了一份电传，向他们索要样品和价目。马克说："所有的厂家都作出了回应，我挑了报价最贵的那一家，因为相信它的质量应是最好的。"下一步便是招揽顾客。这也不难，在地区的报纸上登一条小广告就行了。一间仅 14 平米的小房便成了他们的办事处。马克向企业发出招揽生意的建议书：企业可以向他订做广告性的徽章，保证价格低廉。"一年之内，我招来了近千家客户，从街角的锁店到柯达一类的大公司都来订购，博览会和地区性俱乐部也喜欢用徽章作为标志。客户在我的办公室门前排起了队。"他只要把客户的名称和图案字体航寄或电传给台湾的厂家，厂家就代为设计了。一枚徽章的成本廖廖，便宜的 0.80 法郎，贵的也不过 3 法郎。

徽章王子有勤俭创业的精神。他每月只给自己发 1 万法郎（一般水平）的工资。马克的公司赚了多少呢？他自己说："赚了两三块板子，噢，对不起，我是说赚了二三百万法郎。"

◆喜欢自己的职业，并将职业转变为事业

千万富翁们对理想职业的"发现"往往需要具备若干个重要因素，很少只有单一的原因。调查数据表明，在这些要求具备的因素中，有些比较重要。有的千万富翁认为，他们发现理想的职业是靠直觉，直觉是企业家或创业者、总经理、律师和医生们最经常提到的重要因素。

◇欢◇迎◇访◇问◇虹◇桥◇书◇吧◇HQDOOR.COM

第 68 节：对工作热爱投入并享受乐趣(4)

"如果你喜欢，百分之百地喜欢你所做的，你成功的机会就越大。"

对一桩事业，往往并非看第一眼就会喜欢。实际上，在托马斯-斯坦利的调查中我们发现，55%的千万富翁声称自己最初是由于喜欢而选择了他们的职业。有超过 80%的千万富翁认定热爱自己的事业或生意是解释其经济成功的重要因素。但并非所有的千万富翁都始终认为他们最初所选择的职业能为他们带来巨大的利润。约 66%的千万富翁认为，他们最初选择职业是由于它会带来经济上独立的机会。58%的千万富翁指出，选择职业的重要因素是该职业具有"巨大的利润或收入潜力"。有 83%的医生千万富翁选择职业是因为该职业能提高他们的自尊。

尽管有三分之二的千万富翁会说，"具有经济独立的机会"是选择职业的重要因素，但是，当他们成为富翁后，并没有多少人会退休。他们仍然热爱着自己的事业。

许多人早在几年前就已实现了他的经济目标，但他现在仍然热爱着他的工作。这就是为什么许多千万富翁们不选择挣足了钱、早早卖掉自己的公司并退休享受的原因。当然，还有比热爱自己的工作更重要的原因。绝大多数千万富翁选择职业是因为：我的工作或事业能让我充分发挥自己的能力和才干。

大多数人不可能真正地这样说，因为他们的工作在太多的情况下是别人给予的。这只是一份工作，而不是一件自己喜欢做的事。

大多数千万富翁选择一份理想的职业——假如他们有运气找到一份自己喜欢的工作，那

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

么，这份职业会给予他们很高的自尊吗？这要看运气，但为了找到理想的职业，你首先必须了解自己：你的能力有多大？你的喜好是什么？如果你不能回答这些问题，那么，要找到一份既是你喜欢的又能够提高你的自尊的职业几乎是不可能的。

不过，大多数千万富翁在找到他们的理想职业之前有过其他的工作经历，而且往往是失败的或令人不愉快的。成功的基础就像建造房子，如果地基的质量差，那么无论你在其他部分花多少钱，花多少工夫，都无济于事。更糟糕的是，你会慢慢开始对你的房子生气。选择一份不好的职业，你也会慢慢变得不喜欢它。

千万富翁之所以能成功，就在于工作是他们的快乐之所在。为什么只有很少的人喜欢自己的工作呢？为什么我们那么多人会对许多机会视而不见呢？其原因之一是这与社会地位和身份有关。你父母是否对你说过，你应该上大学，选择一个能提高你社会地位的职业？也许，他们并没有说得那么明确，但终归是要表达这个意思。

有了自己热爱的职业，是一个人的幸运。但那些成为千万富翁的人是不要将它仅仅局限在职业这一小小的范围内，而要将它与更大的目标——事业目标相关联。一旦将职业目标转化为事业目标，就会更加激励他去认真工作。

想办法让工作变得有趣会使人成功，但也有不少人在成功后就不再享受工作的乐趣。这种转变可能是渐进的，也可能发生在一夕之间。

尽管有人在成功后只会向钱看，但成功后依旧享受工作乐趣的也大有人在。

如果目前的工作让你很不快乐，你可以想办法改变，让它变得有趣些。如果你坐等成功自动出现、或只是希望工作自动变得有趣、或得到一个较有趣的工作，这些事通常不会自动发生，你得先采取行动，乐趣和成功才会跟着到来。

假使你以为你的职务是乏味的，那你厌恶的心理、厌倦的念头，足以招致失败。乐观的、积极的、热诚的心理，才是吸引成功与幸福的磁石。

Hanover 保险公司的威廉姆-欧柏林对此对皮特?萨乔做了一个指导性的意见："只在工作之外去寻找个人乐趣，并忽视我们在生活中，花费在工作上的大部分精力的做法，会使我们变得不快乐，并且不能真正成为一个健康的现代人。"

你听说过保尔-德塞纳维尔其人吗？十有八九你没听说过。保尔何许人也？据他自己说，是个干什么都不行的庸才。但是，他却有点石成金的本领。有一天，他脑子里飘起一段曲调，他便自己将它大致哼出来，并用录音机录了下来，请人写成乐谱，名为《阿德丽娜叙事曲》。阿德丽娜正是他的大女儿。曲子谱好后，就在罗曼维尔市找了一个游艺场的钢琴演奏员为之录音。这个演奏员不名分文，穷酸得很。德塞纳维尔给他取了个艺名，叫理查德?克莱德曼……往后的事，不说你也知道了吧！唱片在世界上一家伙卖了 2600 万张，德塞纳维尔轻而易举地发了财。他说："本人不学无术，对音乐一窍不通，不会玩任何乐器，也不识乐谱，更不懂和声。不过我喜欢瞎哼哼，哼出些简单的、大众爱听的调儿。"

德塞纳维尔只作曲，不写歌，他的曲子已有数百首，并且流行全球。20 年来，德塞纳维尔收取巨额版税，腰缠万贯。

对于德塞纳维尔的成功，他自己解释为连续的好运。1978 年，他花了 28 万法郎买了一匹马，几个月之后赢得了美洲奖，净得奖金 200 万法郎。1992 年，因为走错了门，他在一间录音室里无意中遇上了一个吹长笛的阿根廷人，名叫迪戈-莫德纳。他看见莫德纳的脖子上挂着一个鸭蛋形的小乐器，挺奇特的。这种小乐器名叫"陶笛"，德塞纳维尔从未见过，也未听过，于是他让莫德纳表演一下。他当机立断，将莫德纳聘用。结果以在乐队伴奏下的大提琴与陶笛协奏曲灌制的唱片《陶笛之声》共卖出 110 万张（其中普通唱片 40 万张，激光唱片 70 万张）。唱片中的 12 首曲子全部都出自德塞纳维尔之手。

◇欢◇迎◇访◇问◇虹◇桥◇书◇吧◇HQDOOR.COM

第 69 节：对工作热爱投入并享受乐趣(5)

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

生活的目的是工作、体验、追求幸福。工作中有乐趣。金钱的效用只不过是以我们的劳务换取他人的劳务，不能感受自己有所成就，便无幸福快乐可言。

——亨利-福持

◆只要有了足够的动机，那什么事情都难不倒

那些成为千万富翁的人都是被自己的激情和想法控制着而走向成功。他们会迅速地采取行动，因为他们对于自己的工作的喜爱程度和那种想要做新鲜事情的热烈渴望，以及想要接受新的挑战的愿望，愿意面对新的冒险的愿望。他们在自己心里，承担着自己的梦想，并且他们只会去做自己能够完成的事情。

在《热情工作》一书中，作者南希-安德逊对激情做出这样的定义：

激情是一种强烈的情绪状态。它是一种感觉，这种感觉就是来到那些对某种目标、人物、理想、或信念充满强烈感觉的人们面前的感觉。人类的热情可以被释放出来，创造幸福或罪恶。历史上有很多例子表明，一个充满热情的人做出的事情，与没有激情的人做出的事情之间是有区别的。每个爱情故事，每个历史上的重大变化——社会的，经济的，哲学的和艺术的发生，都是因为有拥有激情的个人的参与。

我们都有能力来感觉到强烈的情绪状态。然而，只有极少数人在激情上有所作为，而大多数人都埋葬了自己的热情。

英国《金融时报》推出了“2005 年的全球富豪榜”，这个由 25 位全球最最有钱人组成的榜单中，我们看到了一张张或熟悉或陌生的面孔，他们共拥有超过 3200 亿美元的资产，他们获得了非同寻常的成功并产生了深远影响。这些名流巨贾不仅演绎着令人咋舌的创富神话，而且神奇地重塑着人们对于财富的态度和感受。

调查发现中产阶级出身、在公立学校就读的孩子很难变成亿万富翁，因为他们缺少动力，他们通常会在文化上受到限制，无法在传统范畴内获得成功。一般而言，成为千万富翁的关键，是拥有获得成功的坚韧不拔的决心，关键是要渴望赚钱，不挥霍或将它留给后人，而要把钱看作自身价值的象征。因此你的钱永远赚不够，因此没理由停止追求更多的财富，即使困难重重也继续前进。

一旦你有了足够的动机，你就能读完所有必须读完的书。一旦你有了足够的动机、足够的目的、足够的目标，一旦你在生活中找到了足够的事情等着自己去完成，你就会上完所有必须上完的课程。每天早上不管有多早，只要有必要，你就一定能起得来。

有时候我们会发现起床是件挺痛苦的事情。我们总是想赖着不起。这并不完全是因为我们没睡好觉、身体还很疲劳，或自己有点缺乏营养、体质虚弱，其实有相当一部分原因是我们缺乏动力，没有一大长串的动机促使我们赶快起床。

所以，你需要找出越来越多的动机。想想看，今天有哪些事情对你来说非常重要，让自己投入到这些事情当中去。一年以后，你回头看看，很可能会觉得，“我当时真是有点傻。这才是我真正想要的东西。当初想做的那件事对我根本没那么重要。”然后你会再想出一些对你来说很重要的事情，再一次投入到自己的追求之中。

在吉姆-罗恩 24 岁那年发生了一件事情，改变了他一生的道路道路。

“有一天我听到敲门声，开门一看是一个小女孩。她是女孩团的成员，来推销曲奇饼干。她对我深深地鞠了一躬，嘴里念念有词地说道：‘女孩团，世界上最优秀的团体。我们这里有各种各样的曲奇，只卖两美元。’然后，她扬起灿烂的笑脸，让我买她的曲奇。

我很想买，毫不犹豫。对我来说，买不买并不是个问题。最大的问题是，我兜里根本掏不出两美元。我是个成年人。我有家，有两个孩子，在大学里读了一年的书，可我口袋里连两美元都没有。

我不想让她知道我那么寒酸。于是我骗她说，‘嘿，我已经从你们女孩团那里买了好多曲奇饼干了，现在家里还放着一大堆呢！’

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

听我这么一说，她答道，‘哦，那太好了。非常感谢您。’说完她就转身离去了。

她走了以后，我对自己说，‘我再也不能这样混下去了。你还想沦落到什么地步呢？跟一个小女孩说谎。我是说，人最惨也不过如此了吧？’所以，这件事成了我的一个心病。

从那天起，我就决定，我要立即采取行动，无论如何也要想办法赚钱，让自己的口袋鼓鼓的。这样不管今后我在什么地方，不管有多少个女孩团的小姑娘站在我面前，不管她们想卖给我多少曲奇饼干，我都有能力全部买下。

这种想法在某种程度上造就了我的今天。”

大规模加工狗食面包的三犬面饼店的创始人马克-贝克洛夫也说过这样的话：

“（刚开始）我们有很大的兴趣，但做起来很艰巨。我们打算做到每年销售翻倍，那很难。两次我们几乎失去房子，我清楚地记得有好多次不得不预支信用卡发工资。但我们从未动摇继续下去的信念，也从未想到要洗手不干。这来自于一个观念，那就是‘我们把一切都赌上去了，所以我们只能断续’。就是这样。”

世界上没有什么东西能够取代坚持不懈的位置。才干也不会；没有什么比有才干，但却没有成功的家伙，更寻常可见的了。天赋也不会没有得到奖赏的天赋，几乎成为了一个谚语。教育也不会；世界上挤满了被教育过的废物。仅仅是坚持不懈以及决心，就会让你所向披靡。

→虹→桥→书→吧→WWW.HQDOOR.COM

第 70 节：对工作热爱投入并享受乐趣(6)

——托马斯-沃森

◆千万富翁们更多地是会享受工作的快乐

在许多人的思想里，休闲娱乐是快乐的，而工作是痛苦的。许多关于成功者的纪实传记或报道也都将其奋斗的历程描述得多么艰辛。这种意识无疑在误导着人们——成功等于苦难。

要知道，人有避免痛苦、享受快乐的本能。的确，工作是不像娱乐那样有许多感官的愉悦，但这并不意味着工作本身就是痛苦，否则就不会有那么多“工作狂”。感官的娱乐只是一时的，终有曲终人散的落寞的时候。而工作所带来的快乐是精神的愉悦与成就感，这种快乐是充实的，甚至能充实你的一生。

真正的千万富翁都是热爱工作的，并将它视为生命的一部分。因为热爱，所以投入，不是被动地接受工作，而是主动去挖掘工作的乐趣。

比尔-盖茨说：“我认为关键在于你能从你每天的工作中得到乐趣。对我来说，这种乐趣是与非常有魅力的人共事，致力于解决新问题。”

什么是乐趣？魏特利在他的《乐在工作》一书中将“乐趣”（ＪＯＹ）单词的三个字母分解为三方面的内容：

Ｊ——全力做好工作（Ａ　Ｊｏｂ　ｗｅｌｌ　ｄｏｎｅ）；

０——乐观（Ｏｐｔｉｍｉｓｍ）；

Ｙ——重视你自己（Ｙｏｕ）。

全力做好工作而获得的满足感是无与伦比的。倾尽全力决不会令你筋皮力竭，反而使你精神愉悦。全力做好一件工作之后，在家里过一个宁静的夜晚，或利用周末出外钓鱼，或存钱准备来日度假，这些生活的享受都是给自己的最佳补偿，能令你舒畅无比。

乐观与乐趣不可分割，乐趣来自确知自己的生活和工作终能与人有益。乐观则是预期自己和别人都能展现最好的一面，是一种坚定的信心，相信自己不论遭遇怎样的波折坎坷，都会尽其所能，化险为夷。

乐趣也不能与短暂的沉醉或一时的逃避混为一谈。周末的派对虽然欢乐，但千万不要说：“我只有在周末才觉得快乐。”要让每一天都值得欣喜，可喜可贺。发自内心深处的喜悦是一种历久弥新的感觉，将我们得意与失意的各种经验，都化为多彩多姿的人生片断。

许多人也许接受了好多年来对工作的错误认识，想要争取成功，但看重的却是成功的结

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

果——财富或是地位，而将过程的享受忽略。一个人没有发自内心地去热爱自己的工作，就没有内在的动力去获得自己想要的。其实，千万富翁们都懂得这样一个道理：追求财富与地位就像小猫追自己的尾巴，越想追上它，就越在原地转圈；如果小猫只是一味地向前跑，它就会紧紧地跟随着。

在千万富翁的眼中，使工作有趣的目的不仅在增加乐趣，更重要的是使他们更成功。今天大多数事业有成的人，并不是为赚钱而工作。如果只是为了钱，几乎每一个我们所熟知的亿万富豪早就可以退休不工作了。他们之所以仍在工作岗位上，是因为虽然他们的工作辛苦、艰难、饱受压力，但工作本身却十分有趣，使他们舍不得离去。成功的运动员也是如此。美国速滑选手邦妮?布莱尔在速滑项目得到第五枚金牌后接受访问时说："我只是在享受我爱做的事情罢了。"

大多数人不会用"有趣"来形容他们的工作，也因此没有致富的希望。如果你认为工作毫无乐趣可言，光是这样的态度，就足以扼杀任何成功的机会，成为迈向成功的最大障碍。一个人的态度可能从极端地憎恨工作到消极地"坐着等待时间过去"，当一个人用后者的态度看待工作时，那么工作其实和坐牢没什么两样。

工作无趣，不仅使一个人在工作上无法有大成就，也连带着使他在家庭生活等方面不会有令人满意的表现。想想看，我们把大部分睡眠以外的时间都花在工作上；在一天精力最充沛时开始工作，收工时大多已精力耗尽。回到家以后，如果身心过于疲惫、再加上心情不好的话，就无法对期待受到关注的伴侣和小孩表现出热情，因而让家人失望，使家庭关系变得紧张、不和睦。

这种情况其实是可以避免的。不论你目前的工作多么无趣，总有办法让它变得有趣。当工作变得较有意思时，一个人就会有较好的表现，也因此有更多升迁或另谋发展的机会。工作时心情愉快，回到家也较愉快、较有精神。

其实这里所说的重点并不是要你辞去目前工作、另找较有趣的工作，而是希望你想办法使目前的工作变得有趣。只要你在目前的工作上表现优异，其他成功的机会就会伴随而来。

然而许多人面临的问题可能是："怎么可能让目前悲惨的工作变得有趣？"当然，并不是天下所有工作都能变成有趣的工作，但是总有办法让它们稍微改善。

普通石头经过巧手石匠的琢磨，也会现出美丽的一面。如果你的工作毫无改善希望或是真的糟透了，"决心使工作变得有趣"的意念和行动，说不定反而会成为你成功脱离苦海、找到满意工作的关键。

——史蒂文-斯科特

（贴士）如何使工作变得较为有趣？

提升工作乐趣的第一件事，也就最重要的一件事，就是改变或调整自己的态度。对于自己的工作和同事，你是抱着正面的还是负面的态度？你常向别人抱怨自己的工作吗？你抱怨你的上司、工作、同事、部属、客户或供应商吗？你一早醒来想到工作就心烦，黄昏时"迫不及待要离开这个鬼地方"吗？对工作和同事越是抱着负面的心态，就越没有成功的希望。成功路上阻碍的大小，与一个人对工作的负面感觉成正比。当一个人的负面感受越强烈，遭受的阻碍就越大。只有自己要为自己的心态负责；也只有自己能使自己的心态变得较为积极。

一个人对工作和同事越是抱着负面的心态，就越没有成功的希望。

很多人认为，我们的态度和感觉，是由他人对待我们的方式及工作的好坏而定。其实并不然，我们自己才是心态的主宰，要抱有正面或负面的心态，完全在自己。千万富翁们知道逆境不是他们的敌人，而是他们的朋友，也是生命中最强大的一股外力。如一个人以积极的态度面对逆境，他就能激发潜力。

让工作变得更有趣的第二步，是与共事的人建立愉快的关系。共事的人包括公司里的人，如上司、同事、部属等，也包括公司外与你有往来的人，如客户、厂商、供应商、承包商等。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

改善人际关系并非一蹴而就，需要时间和　精力。

使工作变得更有趣的最后一步是学习追求卓越。追求卓越不是空泛的原则，而是明确的态度，也是一个人在每天工作中具体的行动。

虹桥书吧 sjshu.com

第 71 节：财富最终目的是发现自己(1)

第 11 章　千万富翁认为财富的最终目的是能发现真实的自己

◆如果不能正确认识自我，那么取得成功的机会就会减少

多年以前，在美国俄克拉荷马州的一片私人土地上发现了石油，这片土地属于一个年老的印第安人。这位印第安人一辈子穷困潦倒，可石油的发现使他一夜之间成为千万富翁。发财以后他做的第一件事就是给自己买了一辆豪华的“卡迪拉克”牌旅游轿车。当时的旅游轿车在车后配有两个备用轮胎，可是这位印第安人想使它成为乡里之间最长的车子，于是又给它加上了 4 个备用轮胎。他买了一顶林肯式的长筒帽，配上飘带和蝴蝶结，还叼上一支又粗又长的黑雪茄烟，就这样把自己全副武装起来了。每天他都要驾车到附近那个熙熙攘攘、又脏又乱的小镇上去。他想去见每一个人，也想让人人都看看他。他是一位友好的老伙计，驾车通过镇上时他得不停地左顾右盼与碰到的熟人寒暄，前后左右不停地与来自四面八方的熟人都打招呼。有趣的是他的车从来没有撞伤过一个人，他本人也从未有过身体受伤或财产受损的事。原因很简单：在他那辆气派非凡的汽车前面，有两匹马拉着汽车。

他的机械师说汽车的发动机完全正常，只是老印第安人从没学会用钥匙插进去启动点火。在汽车里面有 100 匹马的力量准备就绪、昂首待发，可老印第安人却要用汽车外面那两匹马。许多人都犯这样的错误，他们只看到外面的两匹马的力量，却看不到里面的 100 匹马的力量。

一个人最大的悲剧莫过于在临死之前发现他的宅地上有一座油井或金矿。在千万富翁的观念中，一个人如果永远没有发现蕴藏在他体内的无穷无尽的财富，那才是最大的不幸。1 分钱和 20 块钱如果都被扔在海底，它们的价值就毫无区别。只有当你把它们捞起来按惯有的方式花掉的时候，才会有区别。只有当一个人发掘自我，利用你的巨大潜能时，他的价值才成为真实的和可见的。

格兰-透纳是穷人的子弟。他曾做过推销员，推销别人的产品，但没有成功。后来他跟别人借了 5000 美元，巧用他的如簧之舌，在短短三年之内就把那 5000 美元变成了 1 亿多美元。在这过程中格兰?透纳之所以会取得如此大的成功主要归功于他优秀的“发现自己”的能力。

36 岁时，格兰-透纳的成功已经成为美国的一个奇迹。三年前，他不但一文不名，还破了产。他只受完初中三年级的教育。更不幸的是，他长了兔唇，说话不方便。但是他的优势之处就在于能够在不断尝试中“发现自己的能力。”1967 年借了 5000 美元后，他开了一家化妆品公司。

“这是最可能赚大钱的一个行业。”他说。于是他在佛罗里达州的奥兰多市租了一间小办公室。他选择了这个城市是因为他的位置处在肯尼迪街和迪斯尼乐园的中间。他把他取名为“柯西柯星际公司”。

由于透纳采取的生意手段是非正统的，而且是出奇地非正统，使得有 20 个州的检查官都在调查他，有几个州还正式在法院起诉了他。但最后透纳还是建立了一个覆盖全美的商业王国，威力横跨四个州、九个国家，产品从直升飞机到唱片、假发。他的王国至少包括 37 个分公司，雇佣了 20 万名员工（多数是推销员）。根据透纳自己的估计，他对自己的王国百分之百地了解，他的身价在 1 亿美元至 2 亿美元之间。

透纳一个星期要发表二十场演说，不是推销他的产品，就是推销他的哲学。当会场上把透纳介绍出来的时候，他从来不是走上台去，而是跑步奔上去的。有时候，他两只脚踏在两张拼合椅上，说起话来前仰后摆。他不说枯燥无味的道德经，也不说统计数字，而只说些似乎很有道理的话，听起来有点像福音：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“如果你诽谤别人，你就失去立场。”

“手里没有抱着球跑的人，没有人会去绊倒他的。”

“在成功的梯子上爬的时候，惟一的困难就是从最底下的人群当中挤出来。”

“大多数人情愿多花点时间去安排他们的假期，而不愿多花点时间去计划他们的生活。”

2001 年里，500 位新的千万富翁里，有 52%是没有念完高中的。我在 1967 年开始赚钱而且赚了很多钱，那是因为我知道我的机会来了。”

如果你善待自己，那你就不会认为自己无所不能。由于你特有的本质、智识与情感组合，有些致富道路可能对你是畅通的，有些注定会让你失望，这并不是说只要你生于贫穷的家庭就该永远甘于贫穷，也不是说只要你是一个女人就命中注定要从事家务。环境及文化条件不过是整幅图画的一部分，对你起激发作用的并决定你个人价值信仰的内部力量是那些更为有力的因素。如果拥有主动性、创造力、技能、信仰，你就可以克服令人难以置信的巨大障碍，甚至包括摆脱童年被欺侮的经历所带来的阴影。可是，如果你喜欢独自工作，不适应在较大群体中生活，那你热衷于掌管一个大公司是没有什么意义的。如果你长于行动，对富于挑战性的职业兴奋不已，那你可能就不会喜欢长时间生活在一座适于静思苦想的乡村宅院里。如果你迷恋一些不适合你真实个性的职位、想法，即使从表面上看你成功了，但你肯定要感受到冲突的存在。

※虹※桥※书※吧※WWW.HQDOOR.COM

第 72 节：财富最终目的是发现自己(2)

千万富翁们的成功告诉我们，如果你不能正确认识自我，你取得外部成功的机会就会减少。在你感到不适应或注意力不集中的时候，你的判断就会动摇。你可能会分不清积极的风险与消极的风险，可能有会缺少解决问题的决断力。即使你在技术上胜任某一角色，但如果你感到自己无能力、无责任心，那你是绝对不会发挥出最佳状态。

◆只有对自己的内心有支配能力才会获得力量

美国亿万富翁、工业家安德鲁-卡内基说过：“一个对自己的内心有完全的支配能力的人，对他自己有权获得的任何其他东西也会有支配能力。”谁想收获成功的人生，谁就要当个好农民。成功决不是仅仅播下几粒积极乐观的种子，然后指望不劳而获。千万富翁们更懂得，必须给这些种子浇水，给幼苗培土施肥。要是疏忽这些，消极思维的野草就会丛生，夺去土壤的养分，直至使庄稼枯死。

第二次世界大战期间，在越南行医的精神医科专家弗兰克尔不幸被虏，后被投入了纳粹集中营。三年中他所经历的极其可怕的集中营生活使他悟出了一个道理——人是为意义而活着。他与他的伙伴们被剥夺了一切——家庭、职业、财产、衣服、健康甚至人格。在这样的情形下，他观察着丧失了一切的人们，同时思索着“人活着的目的”。他曾几次险遭毒气和其他惨杀，然而他仍顽强不懈地研究着集中营的看守与囚徒双方的行为。据此他写下了《夜与雾》一书。

可以说，弗兰克尔极其真实、有力、生动的论据和论点，对于世界上一切研究人的行为的权威学者来说，都是极有价值的。他的理论是在长期的客观观察中产生的。他观察的对象是那些每日每时都可能失去生命的人们。在亲身体验的囚虏生活中，他还发现了弗洛依德的错误，并且反驳了他。

弗洛依德说：“人们在健康的时候，态度和行为才千差万别。而当人们争夺食物的时候，他们就露出了动物的本能，所以行为变得几乎无以区别。”

而弗兰克尔却说：“在集中营中我所见到的，完全与之相反。虽然所有囚徒被抛入完全相同的环境，但有的人就此消沉颓废下去，有的人却如同圣人一般越站越高。”他还从实际生活中领悟到，“当一个人确信自己存在的价值时，什么样的饥饿和残酷拷打都能忍受。”而那些没有目的活着的人，都早早地毫无抵抗地死掉了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

据说，从奥斯维辛集中营活下来的人不到１／２０。他们顽强地活下来的原因就是因为他们心里埋着明确的目的——“要做的事情还没有做完”；期待着和“活着的爱着的人重逢。”

在那充满死亡味道的集中营里，弗兰克尔的一位好友曾对他说：“我对人生没有什么期待了。”弗兰克尔否定了这位朋友悲观的人生态度，他鼓励说：“不是你向人生期待什么，是生命期待着你！什么是生命？它对每个人来说，是一种追求。当然，怎样做才能有贡献？自己的追求是什么？每个人都不一样。而怎么回答这些问题是我们每个人自己的事情。”

其实，许多成功者并没有在幼童时代就显露出将会成为千万富翁的征兆，没有谁天生就注定应该得到名声和幸运。在千万富翁的眼中，获得成功绝不比失败来得更为困难。其差别只在于不同的看待事物的方式。

马克-艾伦与马克-费舍合著的一书《钱是想出来的》有这样一段话：“在现实中，再没有像失败这样的‘好事’了。如果我们以这种正确的方式来看待它，它就会成为通往成功道路上的、自我教育的，一个有利因素。”

◆在千万富翁的眼中，最大的财富是自己

有三个这样的孩子：

一个孩子 4 岁才会说话，7 岁才会写字，老师对他的评语是：“反应迟钝，思维不合逻辑，满脑子不切实际的幻想。”他曾经还遭遇到退学的命运。

一个孩子曾被父亲抱怨是白痴，在众人的眼中，他是毫无前途的学生，艺术学院考了三次还考不进去。他叔叔绝望地说：“孺子不可教也！”

一个孩子经常遭到父亲的斥责：“你放着正经事不干，整天只管打猎，捉耗子，将来怎么办？”所有教师和长辈都认为他资质平庸，与聪明沾不上边。

这三个孩子分别是爱因斯坦、罗丹和达尔文。

社会上的正统教育，经常在个人天赋刚刚露头之际就将之掐断，这种情形实在是太普遍了。而这个残酷的过程，是从我们很小的时候就开始了的。我们是那么地害怕成为和别人不同的人，我们如此渴望自己与别人取得一致，而正是这些想法，使我们的潜意识程序，对个人的梦想、创意以及热情进行着严重的限制。

我们所有人，都自然而然地想要模仿周围的一切，尤其是在我们年轻的时候。不幸的是，绝大多数人模仿到的却是，毫无热情地麻木地工作、兢兢业业却进账微薄，以及努力地使自己成为和别人一样的平庸之才。

然而，每个人的心中都存留了一个小小的声音，它是来自我们自己身体内部的声音。这个声音非常地羞怯胆小，而且还是那样地焦虑。这个小小的声音会悄悄地趴在你耳朵边，告诉你自己的公众形象都是假的，而你的真实人格是被你自己掩藏了起来，并且是没有希望实现的。挫败、失望和经常遇到的一种心里头铺满死灰的感觉，都是当我们拒绝自己成为被公众所设计好的形象时给自己心里赘上的包袱，也是我们拒绝自己去做，被别人要求去做的事情时的心里包袱。

§虹§桥§书§吧§sjshu.com

第 73 节：财富最终目的是发现自己(3)

然而，那些成为千万富翁的人们懂得，要想取得成功就必须成为与众不同的人。他们必须完全成为真实、独立的自己，他们并不害怕展露自己的真实人格。他们更看重的是，每个人都是独一无二的个人，有着独一无二的生命目的，每个人都是原创的。

而当一个人若不喜欢自己的话，责怪父母、社会、体力和精力的限制或其他因素是无济于事的。一个人的智慧就深藏在自己的内心。

大多数人都活在“应该”的世俗标准里：“应该成为什么样的人！”“应该做什么样的事！”“应该过什么样的生活！”“应该”已经成为人们生活中的诸多限制。

为什么有那么多人任由自己的梦想消逝破灭？原因是，大多数人都是在做“应该”做的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

事，而不是做自己想做的事。他们太顾虑别人的想法，只想取悦别人，而不是取悦自己。因而，人们忙于满足别人的期望，包括父母、亲友和伴侣，最终丧失了自己的人生目标。

千万富翁们似乎更懂得：我们无法取悦生命中的每一个人。因此，不要让别人认定好坏，决定自己的生活方式。要知道，一个人不管做什么样的决定，别人都会有不同的看法，而使自己感到不快乐。因此，只有坚持自己的理想，才会得到真正的快乐。

只有当一个人追寻自己内在的渴望、遵循自己的人生目标时，他才会过真正属于自己的日子，生命才会充满活力。

千万富翁们往往懂得挑战传统的智慧，换一种方式来思考。依靠传统的智慧，只能带来传统的结局，而不会有任何新东西。

千万富翁们都是另类的思想家，他们必须要让自己的生意区别于其他大多数的生意，他们开辟新的路径和拓展新的边界。亨利-福特就是这样一个人。后来的沃顿，沃尔玛的创始人，也是这样一个人。杰夫-贝索斯，亚马逊网络的创始人，还有很多其他互联网亿万富翁，都是这样的人。确实，不同的思维，是有回报的。

有创造力，在生活中创造崭新、有价值的事，但是这需要勇气。这样的人往往会遭到别人的批评与讽刺，因为他有胆量在鸡群中当一只站得挺直的鹤。

千万富翁们懂得不能随波逐流，要对这个世界有大的影响，自己先要与众不同，做一些非凡的事，不管他人怎么想。千万富翁不要作个复制本，而要作原版。

展现自己的天才智慧意味着明白自己这辈子要做什么并付诸实施，因为它所表现的是真实的你。沃伦-巴菲特、比尔-盖茨等许多亿万富翁，他们都表现出了自己的天才。他们正在过着他们理应过的日子。

他们都热爱自己从事的工作。即便他们没有得到报酬，他们也会去做。

他们都擅长自己从事的工作。无论是才华、能力或者天才智慧——他们都不缺。

目前从事工作，对于他们来说极其重要。

他们意识到自己在从事命中注定的事情——做出他们自己的独到贡献。它几乎成了一种精神上的东西。那是他们的命运。

是不是只有伟人才有天才智慧呢？绝对不是！每个人都有自己独到的天才智慧——包括你。你拥有与众不同的才华、能力、兴趣和价值观念，只有你能够将自己的这些特征发挥到极致。你的命运只有你自己才能实现。

由于我没有受过正规教育，只好换个角度想问题——但那不是劣势。如果听了反对者的话，我就不可能做到这些。你只管跟着感觉走就行。

——格雷格-迈泊斯（高科技面卷饼公司）

◆千万富翁们懂得要紧跟自己的感觉，坚持自己的决断

如果你常常当众发表意见，一定尝过遭人反对的经验。听众不一定口头不满，他们可以眨眨眼，或咳几声，或以身体语言来表示他不支持你。总之，你从他们的神情、脸色跟眼神中就知道他们要反对你。不过，你若在这时候给吓得默然不语，或放弃己见以附和群众，那么，你就等于放弃自主权，受制于他人的脸色或眼神。

千万富翁们往往都具有一种宝贵的性格，就是他们都坚定地坚持自己做出的决断，而从不在乎环境，不在乎过去的失败，不在乎暂时的挫折，也不在乎别人的观点。

坚持自己的最终决断，会加强一个的自信和直觉的准确性，这使他的目标越来越正确。那些不断地改变着主意的人，却会导致自己的不成功。犹豫不决是被怀疑主导着的精神状态，而取得成功必须依靠两个重要的因素：

第一，做出清楚的决断，并且相信你的决断。

第二，坚持这些决断，并直接付诸行动。

千万富翁们坚持自己的决断，也知道什么时候才是最佳的时机去实施它们。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

坚持自己的决断并不是过分地固执。通往成功的一把钥匙，就是在坚持和修正中找到那种微妙的平衡。

1974 年的史泰龙是个心灰意冷的破产演员、剧作家。在参加一次拳击比赛时，他受到了一位与拳王阿里比赛的“无名”拳击手的启发。他赶回家，突击用了 3 天时间写下了自己的第一部剧作，取名为《洛奇》。

只剩下最后 106 美元的史泰龙把剧本交给了自己的代理。一个片商报价 2 万美元，要让雷恩-奥尼尔或者伯特-雷诺兹扮演主角。史泰龙听到这个报价非常高兴，但是他想自己演主角。他提出免费演出。

他被告知“好莱坞不是这样做事的”。史泰龙否决了该片商的报价，尽管他迫切需要那笔钱。接着，他们报价 8 万美元，条件是他不去演主角。他再次拒绝了他们。

◇欢◇迎◇访◇问◇虹◇桥◇书◇吧◇HQDOOR.COM

第 74 节：财富最终目的是发现自己(4)

他们告诉他，罗伯特-雷德福很有兴趣，因此他们愿意付给他 20 万美元。他又一次拒绝了他们。他们再一次提高报价，要用 30 万美元购买他的剧本。他想了想，还是拒绝了。他对他们说，他不想一辈子心里嘀咕“要是……会怎么样”。他们提出付给他 33 万美元。他说如果自己不能演主角，他宁可眼看着电影拍不成。

他们最后同意让他扮演主角。他的剧本挣了 2 万美元，外加每星期 340 美元的最低演员工资。全部计算下来，他的收入为 2．3 万美元。扣除费用、代理费和税收后，他的净利大约是 6 000 美元，而相比之下，他原本可以仅仅通过出售剧本就获得净利 30 万美元以上。

1976 年，他被提名为奥斯卡最佳男演员。影片《洛奇》获得了 3 项奥斯卡奖：最佳影片、最佳导演和最佳编剧。《洛奇》系列挣了大约 10 亿美元，并使西尔维斯特?史泰龙成为一名国际巨星。

在商业活动中，凭直觉所作的决定常常优于基于推理分析所作的判断。你能通过统计数字、市场报告、电子报表和收益计划获得信息，但有时候你必须相信直觉。沃特-迪斯尼公司的董事长迈克尔-艾斯纳描述了他如何被极具权威的节目调查分析师告知，电视节目《欢乐时光》、《家庭全记录》、《根源》以及电影《玩具总动员》是不会成功的——而事实上却大获成功。

许多千万富翁从不迷信调查研究，他们更多地相信一个人发自内心的直觉和本能，因为这可能意味着不考虑诸如结论相反的研究、压力、常规经验或胁迫等因素。

敢于大胆设想，并敢于迈出勇敢的一步，是许多成功千万富翁所具有的品质。广告大师利奥-伯内特说：“当你伸手去摘星星的时候，也许一颗也摘不到，但至少你不会抓一手泥。”志在成功的雄心应该与追求完美紧密相连。无论目标是大是小，都可以通过多种方法实现。

不要害怕同大人物较量也是许多千万富翁们所具有的品质。他们敢于和大公司齐头并进地竞争客户。

大多数人都非常缺乏决断的能力，但决断能力并不应该同盲目、顽固相混淆。

曾有一个绝对足以改变消费习惯的伟大想法。

1988 年，美国烟草巨头之一 R-雷诺兹（R．J．Reynolds）认定生产一种无烟的、安全型香烟的时机成熟了。这似乎是一个好的创意呀，因为拒绝香烟的运动，确实已经在大踏步迈进了。在花费了上百万美元研究之后，雷诺兹研制出 Premier 牌香烟，它有一个香囊，会释放烟和尼古丁的味道——伟大的创意。然而，现在问题出现了。每包烟都有一本 4 页的说明书，香烟很难点燃，而且更难抽。简言之，它闻起来令人恶心而吸起来更糟。尽管雷诺兹宣扬它对健康有好处，吸烟者还是回到了他们惯用的牌子。

然而，犯错误没有什么可害羞的，但如果能好好检查一下自己为什么失败，我们就会赢得一个关于如何成功的清晰的理解。用这种方法，每次失败就可以把我们更进一步地引向成

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

功。迅速适应环境和新的机遇，也是通往成功的一把钥匙，依靠自己的直觉，采取行动并坚持下去。

对于一个投资者来说，最重要的素质是他的性格，而非智力。你不必在该行业拥有很高的智商。你需要的是不受公众好恶左右而能自得其乐的这样一种气质，你知道你是对的，这并非是因为其它人所处的地位，而是因为你拥有的事实和推理是正确的。

——巴菲特

◆千万富翁认为成功的过程在于自身的种种提高

每个人都想达到自己的目的，都想实现自己的目标。但是，还有比这些更重要的，那就是从眼下到将来，我们究竟能把自己培养成怎样的一个人，这个变化过程中所蕴涵的力量才是最重要的。

人生最大的价值其实在于我们能发展成为怎样的一个人。在真正的千万富翁的眼中，一个真正的成功者并非指他要比其他任何人得到的分数更高。如果一个人只用自己能买到或是能够制造的东西来衡量他的成功，那么他就注定永远都会陷入不满之中。总是有人能买到更多物品，或是赚得比他更快；总是有人比他更美、更受欢迎、速度更快、更聪明、更强壮。不管一个用什么尺度衡量，成功总是近在咫尺，但又失之毫厘。真正的成功就是生活幸福。这种幸福一部分取决于个人收入，一部分取决于一个人是否赢得了经济上的自立，还有一部分在于他是否实现了自己的人生目标，是否梦想成真。这关系到他的家庭、子女、孙子孙女、好朋友，关系到他是否生活得充实，涵盖的范围极其广泛。

在吉姆-罗恩遇到厄尔-肖尔夫之后，肖尔夫对罗恩说过，“罗恩先生，我觉得你应该定一个目标，立志做个千万富翁。”

这当然是个好消息，在罗恩的想法中，“能拥有 100 万美元那该有多棒啊!”

可肖尔夫却对他说，“你要这么想就永远实现不了这个目标。之所以要做个千万富翁，是为了在追求这个目标的过程中实现自身的发展。”

肖尔夫告诉罗恩，之所以要确立这样的目标，完全是为了让自己有机会去学习并掌握必要的技能，使自己能够成长为一个有资格拥有百万家产的人；是为了最终把握市场，学会如何管理时间以及如何与人打交道；是为了提高自控能力，更好地控制个人以自我为中心的意识；也是为了学会宽厚仁爱，把自己培养成一个恩威并重的人。要想跻身于千万富翁的行列，你必须学着了解自己所处的这个社会，熟悉商务、政府部门以及税务制度的运转规则，成为一个事业有成的人。

第 75 节：财富最终目的是发现自己(5)

在努力把自己打造成为一个千万富翁的过程中，你所领悟到的一切和你自身的种种提高，对你而言才是真正有价值、有意义的收获。所以说，做个千万富翁这个目标所蕴涵的价值并不只是那 100 万美元。

对一个人而言，钱真的并不重要。重要的是你这个面貌一新的人本身。

杰克-坎菲尔德说过：

“为了成为千万富翁，必须将自己培养成一个什么样的人？我必须学会克服自己内心的恐惧。我必须学会在大庭广众之下侃侃而谈，我必须学会策划一次演讲，我必须学会让我曾经有点惧怕的人为我提供贷款，等等。所有这些事情听起来就让人发憷。但是我一一去做了，而且我毫发无损地做成了。将来我再也不会为这些事情担惊受怕了。

现在你可以拿走我的房子、我的钱、我的车子和其他所有的东西。没有关系。我知道怎么再去得到这些东西，甚至更多的东西。因为真正起决定性作用的，是我成了一个什么样的人，而不是我拥有的财产。”

同时，真正的千万富翁还懂得在追逐自己的理想时，要时时留意自己的变化。不要出卖自己。不要出卖自己的原则。不要妥协，放弃自己的价值观念。因为虽然这种背弃有可能让

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

你获得某种眼前的利益，但是这种收获的滋味并不好受。

“有的时候，东西吃在嘴里是甜的，吞到肚里却是苦的。”所以说，妥协之后我们会后悔，后悔当初不该为一时贪图小利而放弃自己的原则，或是犯下了不可思议的错误。这么做是不值得的。如果我们的利益是通过这样的途径得来的，那我们所取得的利益也毫无价值可言。

如果面对诱惑你能不为所动，而是利用这个机会来挑战自我，在坚守原则中实现自身的发展，并达到一定的高度，这才是明智之举。因为这样你才能够明白真正的价值所在，并在自身的发展过程中实现这一价值。

◆千万富翁通过思想和理念上的改变，促成全方位的人生转变

生活的改变并非一夜之间就可以完成的。不过，思想和理念上的改变完全可以促成这种全方位的人生转变。

但是，如果一个人过着完全没有原则的生活，在保持身体健康、人际关系和事业发展等方面都放任自流，也就是说，如果一个人过着过于无拘无束、散漫的生活，那么在一天即将过去的时候，他的心里一定没有成就感，一定不太好受。

而如果他在这一天里开始行动起来，很投入地去完成某件事情，那他的自我感觉会比从前要好，因为他的成就感增强了，他的自信心也随之增强了。我们知道自信是人在迈向成功时心里会随之产生的最了不起的感觉之一。同时，它还会唤起远大的抱负。

对事情判断上的失误会给一个人造成经济、家庭或其他具体形式上的损失。而判断标准的错误却会葬送一个人的一生。它会使我们痛失良机，使我们原本美满的生活黯然失色。

因此，就是这些理念上的错误，导致了大多数人的贫穷与不成功。

《快乐致富的七大策略》作者吉姆-罗恩 25 岁那年，他遇到的厄尔-肖尔夫，从肖尔夫的身上，罗恩学到了许多理念，而这些理念改变了他的一生。

有一次，厄尔-肖尔夫曾经问吉姆-罗恩为什么那段时间他总是闷闷不乐。

罗恩给肖尔夫看了他的工资单，并对他说，“这就是公司给的所有报酬。”但肖尔夫却对罗恩说：“哦，不是这样的，你一定搞错了。你要是总持有这样的理念，那你永远也不会有长进的。”

罗恩并没有理解肖尔夫的意思，赶忙又说了一遍，“不，不，这是我的工资单。这就是公司给的所有报酬。”

肖尔夫却说：“不，不是这样的，罗恩先生。这是公司给你的所有报酬。公司里是不是有人领取的薪水比你高出两倍、三倍、四倍甚至五倍呢？”

“没错，是这样的。”

“那你就不能说这是公司给的所有报酬。这只是公司付给你的所有报酬。”

此时，罗恩恍然大悟，“哦！天啊，这我倒是从没想过。”

如果你希望看到自己的工资收入呈三倍、四倍、五倍地增长，你不能对公司方面说：“我需要更多的钱。”而你应该对自己说的是：“我需要改变一下自己的理念。我不能怨天尤人。我不能将一切归罪于税收制度。我不能寻找路途太远了、天太热了、太冷了等等这一类的借口。我要正视自身的问题。”

只有这样才是改变内心世界的第一步。纠正判断上的错误，纠正理念上的错误。

◆千万富翁更懂得要改善自己的生活，就必须改变自己的习惯

“你可以控制自己的思维，你的思维可以控制你的行动，你的行动可以控制你的结果。”

千万富翁似乎更懂得这个道理，尽管他们可能并没有意识到。但他们至少知道选择权在自己的手里。

人们必须为自己的想法负责，因此，人们必须学会如何控制思想。这或许并不容易，但却是可行的。首先，如果我们不想思考某些事情，我们就不去说它。我们没必要去吃自己看到的所有东西，同样，我们没必要把脑子里想的东西都说出来。因此，我们首先要注意自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的言语，只说带有良好目的的话。

小心选择你的用词，只说带有良好目的的话。如果无助于你的目的，就不要说。

一个人培养自制实质上就是要控制好自己的情绪。心理学家把情绪分为积极情绪和消极情绪。积极情绪包括愉悦、快乐、自信、高兴；消极情绪包括愤怒、忧伤、忧虑、恐惧、痛苦、不安、自卑等。情绪可以影响一个人的行动，积极的情绪产生正确作用。消极情绪产生负面作用。我们都有这样的生活体验，积极情绪让我们精神焕发，充满激情和热情，思维敏捷，干劲十足，正所谓“人逢喜事精神爽”。积极情绪能够激发人的潜能，提高工作效率。

第 76 节：财富最终目的是发现自己(6)

消极情绪会使人失去心理上的平衡，使人萎靡不振、情绪低落。长期的情绪失调可能引发各种疾病，严重的会使人死去。如公元一世纪的古罗马国王纳瓦在一次会议上，因一个议员的大胆冒犯，使得这位不可一世的国王暴跳如雷、拍桌怒斥，结果当场死去。

在致富的道路上，最大的敌人其实并不是缺少机会也不是资历浅薄；致富的最大敌人是缺乏对自己情绪的控制。无论是什么，你都要痛下决心让这种行为成为“必须”，而不是“也许”。然后，保持自己“锁定目标”的态势，直至它成为你新习惯模式的一个部分。因此，卡耐基说：“在我们生命中的每一天，每个人首先面临的就是情绪管理。因此，可以这样讲情绪管理称为整个人生的第一管理。

大多数千万富翁都有胆量冒经济风险，并且他们的胆量常常能一而再、再而三地经受住考验。如果你用你的全部财产作抵押开办一桩生意，或放弃你在一家高薪公司地位而独立出去自己干，或者你作为公司的资深总经理，要完全改变公司生产的产品，那会怎么样呢？千万富翁们怎样对付因作这样的决定而产生的恐惧和焦虑呢？

在畅销书《信念的魔力》中戴维-施瓦茨鼓励那些希望成功的人：

——想着成功，绝不要想失败。

——培养一种很强的自信。

——要有大想法。

戴维有关大想法、积极思考的许多做法，被那些很能控制自己思想过程的千万富翁所推崇。他们一心想着成功，并在行动上追求成功。他们甚至把那种认为自己处于劣势的想法统统驱逐出去。戴维-施瓦茨在《信念的魔力》中引用了普布利留斯-西鲁斯的话：聪明的人是其心灵的主人，愚蠢的人是其心灵的奴隶。

（贴士）培养自制的七个步骤

每个人都应该知道，在人的一生中，种瓜得瓜，种豆得豆。每个人都必须为自己负责。在漫长的人生旅途中，我们必须面对各种困难。人生的真正报酬，决定于贡献的质与量。不论长期或短期，我们因自己所播的种子而得到收获。如同我们想要致富一样，必须先付出劳动，才能谈论是否能够成功。

要想致富必须要培养自制能力，而培养自制能力最有效的方法就是遵循以下七个步骤：

第一，控制自己的思想。

你可以控制自己的思想与想象性的创造。必须记住：幻想在经过刺激之后，将会实现。

第二，控制自己的时间。

时间虽然不断流逝，但也可以任人支配。你可以选择时间来工作、游戏、休息、烦恼……虽然客观的环境不一定能任人掌握，但人都可以自己制定长期的计划。当你能控制时间时，就能改变自己的一切。让自己每天的生活过得充实无隙，今日事今日毕。生命就是时间，把握时间，就是掌握生命。

第一，控制自己的思想。

你可以控制自己的思想与想象性的创造。必须记住：

幻想在经过刺激之后，将会实现。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第二，控制自己的时间。

时间虽然不断流逝，但也可以任人支配。你可以选择时间来工作、游戏、休息、烦恼……虽然客观的环境不一定能任人掌握，但人都可以自己制定长期的计划。当你能控制时间时，就能改变自己的一切。让自己每天的生活过得充实无隙，今日事今日毕。生命就是时间，把握时间，就是掌握生命。

第五，控制、沟通的方式。

我们可以控制说话的内容和方式。记住，我们谈话的时候，是学不到任何东西的，因此，沟通方式最主要的是聆听、观察以及吸收。当你和别人沟通时，你要用信息来使聆听者获得一些实用价值，并彼此了解。

第六，控制承诺。

我们要选择最有效果的思想、交往对象与沟通方式。我们有责任使它们成为一种契约式的承诺，定下次序和期限。然后我们按部就班，平稳地实现自己的承诺。

◆千万富翁成功经验告诉我们，一个人必须为自己的生活负责

只要出现了意料之外的变化，我们大多数人常常都会把事情“怪罪”到别人头上。在这种埋怨声中，我们损失的是一次巨大的学习机会。

这个世界是通过从错误中学习而向前发展的。在我们埋怨某人的时候，等于是在赋予此人驾驭局势的权力。我们总喜欢指责别人：“假如当初你这样做了，那么这件事就永远不会发生。”或许事实的确如此。但是，这句话赋予了对方驾驭局面的权力，而我们通常是一无所获。

为了避免落埋怨，我们有时倾向于解释所发生情况的“合理性”。“要不是我昨天太累了，我就能做完那件事了。”这只是埋怨的另一种形式。

我们不是在埋怨什么人，而是在埋怨当时的情形。然而，无论我们的解释有多么合理，我们都失去了最大程度地获取经验教训的机会。无论是怨天尤人，还是责怪自己。这种做法都会丧失了学习的机会。

不错，并非所有的错误都是我们的责任。但是，我们越是心甘情愿地从这个有利的角度看待世界，我们手中掌握的控制人生的权力就越大。通过采取积极的态度，我们每个人

都能最大程度地控制、指导、掌握自己的生活。

生活就是一系列的选择。千万富翁懂得每一种情形都能使他们受益匪浅，选择积极的角度来看待一切，下一个选择更有可能变得更加聪明一些。

真正的千万富翁们往往认为，一个人必须为自己的生活负责，百分之百地负全责。我们每个人在成长的过程中都曾经试图推卸责任，把一切不顺心的事情都归罪于他人。问题是，他这么做的时候肯定会觉得，自己没有一点儿左右生活的能力。所以，一旦一个开始对自己的人生负责，他就开始对那些不如人意的事情拥有了采取主动的权利。

《心灵鸡汤》的作者杰克?坎菲尔德创造了一个公式：E＋R＝O。

其中，E 表示一个“事件”；R 表示“反应”；O 表示“结果”。

只有“事件”与“反应”两者加在一起，你才能得到“结果”。

我们要意识到，真正发挥作用的不是别人对你说了什么或做了什么，不是经济状况对你有什么影响，不是你的老板做了些什么，不是你的孩子又如何如何了。你所面临的一切都是由你造成的，是由你自己对外界的反应造成的。

一个凌志车的经销商，在经济大萧条时他也没能逃过一劫。可他相信真正掌握他命运的不是经济状况怎样，而是他在这种情况下要作出怎样的反应。于是，他决定必须另辟蹊径。如果他对着一成不变的萧条局面坚持一成不变的应对措施，那他注定不会有生意。在当时的情况下——按照常规——不管怎么做，人们就是不来光顾他这个汽车经销点。

所以，他采取了新的应对措施。他问自己，“那些能买得起我的车的人到底在哪儿呢？”得出的答案是，“他们在马球场，在乡村俱乐部，在游艇停泊处。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服微信/QQ：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于是，他挑出五个手下的推销员。这些推销员将带着一小队新车，来到当地的乡村俱乐部，他们会对那里的人说，“有人想来开开这部 LS400 吗？”

结果他们面前的每个人都会说，”当然了，我来开一会儿。”

接下来，推销员会说，“这车租给你一个星期怎么样？把你自己的车先开到我们店里，我们要留下你的驾驶本复印件，这样方便找到你。”

一个星期的租借时间满了以后，这些人会回到店里，你想大多数人会怎么说？

——“不行，我还没开够呢。我喜欢这辆新车。”

试想一下，当一个人开着自己的旧车来到经销点，然后上了辆新车，试开了一会儿，再重新开着旧车离去。

突然之间，他会觉得自己的旧车实在不怎么样，因为他现在知道了真正的好车是什么样子的了。

这种不同寻常的应对措施使他在大萧条时期卖出去的车，比他从前坐在店里等顾客上门时卖得还要多。这个汽车经销商采取不同的应对措施，使他在经济衰退中免遭淘汰。